

Universidad Siglo 21



**Carrera: Contador Público
Trabajo Final de Grado
Manuscrito Científico**

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Fuentes de financiamiento en inestabilidad económica para pymes familiares, Santa fe, 2021”

“Sources of financing in economic instability for family SMEs, Santa Fe, 2021”

Autor: Tocalli, Rodrigo Andrés

Legajo: VCPB29963

DNI: 36.196.372

Director de TFG: González Torres, Alfredo

Argentina, julio 2021

Resumen

Esta investigación hizo referencia en primera instancia al sistema de créditos existente en Argentina. Luego se realizó puntualmente al análisis de las fuentes de financiamiento disponibles para las PyMEs familiares en San Justo, Santa Fe durante el año 2020-2021. El objetivo general fue examinar las fuentes de financiamiento disponibles en contexto de inestabilidad económica. Además, que ventajas y desventajas produjeron esas fuentes, la existencia de restricciones de acceso al crédito para PyMEs con respecto a grandes empresas y la investigación sobre el conocimiento por parte de los empresarios sobre otros métodos de crédito aplicables en Argentina. La problemática en cuestión es, con que herramientas o sistemas de crédito contaron los empresarios en un contexto de inestabilidad, que les permitió seguir adelante con su actividad. Se realizaron cinco entrevistas de alcance descriptivo, enfoque cualitativo y diseño no experimental, a empresarios de la ciudad para obtener información relacionada con el objetivo general y específicos, que determinaron los resultados de dicha investigación. Estos exhibieron las variantes que utilizaron los empresarios para sobre llevar la crisis en cuestión, donde se expuso en tablas para un mejor análisis. Dichas variantes fueron muy diferentes dependiendo el rubro, es decir, empresas mayoristas y minoristas, pertenecientes al comercio, transporte y agropecuarias. Como conclusión se observó que las decisiones tomadas por los empresarios son diversas y oportunas al contexto. Además, aspectos positivos y negativos que lograron con dichas decisiones, como accedieron al crédito y el conocimiento de nuevos métodos de financiamiento.

Palabras claves: financiamiento; crédito; préstamo; inversores; inestabilidad; economía

Abstract

In the first place, reference was made in the current research to the credit system of Argentina. In the second place, a specific analysis was made of the available sources of finance for Small and medium-sized family enterprises (SMEs) in San Justo, Santa Fe, during the years 2020-2021. The main objective was to examine the sources of finance in a context of financial instability, in addition to the advantages and disadvantages resulting from those sources, the existence of constraints to the access of credits for SMEs in comparison with large enterprises, and information about the knowledge businesspeople possessed about other credit methods available in Argentina. The subject matter is what tools or credit systems these businesspeople had in a instability context, what allowed them to move on with their job. Five interviews have been made to business people from this city in order to collect valuable information and relevant to this main goal, and the results of this investigation have been determined through this course of action. The results showed the variants that the business people used in order to overcome the crisis, and they are shown in a table to provide a better analysis. The variants differed a lot according to the area, i.e., wholesale companies and retail companies, trading companies, transport and agribusiness companies. In the conclusion of this work, it is noticeable that the decisions made by business people are varied and timely to the context. Furthermore, the conclusion includes the positive and negative sides resulting from those decisions, the way through which they obtained the credit, and the awareness of new financing methods.

Key words: financing; credit; loan; investors; instability; economy.

Índice

| | |
|---|----|
| Introducción | 1 |
| Elementos teóricos | 5 |
| Problema de investigación | 14 |
| Objetivo general..... | 15 |
| Objetivos específicos | 15 |
| Métodos | 16 |
| Diseño | 16 |
| Participantes..... | 16 |
| Instrumentos | 17 |
| Análisis de datos | 18 |
| Resultados..... | 19 |
| Ventajas del financiamiento | 22 |
| Acceso al crédito PyME | 23 |
| Discusión | 24 |
| Interpretación de los resultados en base al problema de investigación y los objetivos planteados | 25 |
| Limitaciones de la investigación | 30 |
| Fortalezas de la investigación..... | 31 |
| Conclusiones de la investigación..... | 32 |
| Recomendaciones | 34 |
| Propuestas para futuras líneas de investigación..... | 35 |
| Referencias | 36 |

Introducción

Antecedentes

Cuando se hace referencia a financiamiento y particularmente a empresas familiares o PyMEs familiares, se debe comprender que el uso de créditos externos resulta importante para el desarrollo de las mismas, por lo tanto, los casos que se han seleccionado para tomar como base en el estudio de la presente investigación fueron dos, de los cuales se complementan muy bien para dar el punta pie inicial al estudio de la problemática principal.

El primer trabajo “Financiamiento para pymes y sus dificultades de acceso” realizados por los alumnos Bustos y Pugliese, del Instituto Universitario Aeronáutico del año 2015 ha brindado relevante información acerca del tipo de financiamiento existente en Argentina, el acceso al crédito y el impacto que produce en el sector. El segundo caso analizado y seleccionado es “Los problemas de financiamiento en las pymes” trabajo redactado por el alumno Miranda, de la Universidad Nacional De Cuyo del año 2013 dónde realizó un estudio de investigación que enriqueció en la descripción de los tipos de financiamiento. Ambos trabajos ayudaron a direccionar la investigación y recolección de datos para dar respuestas al objetivo general y problemática principal del presente trabajo.

Las empresas familiares brindan oportunidades indispensables en la creación de fuentes de trabajo, desarrollo de conocimientos e innovación, crecimiento, competitividad y además mejora de eficiencia de sectores industriales, comerciales, construcción, servicios y producción. Sin embargo, para que se lleven a cabo dichas cualidades no solo se necesita un contexto estable en la economía sino también un diseño de instrumentos de financiación que resulten de apalancamiento y atenué las dificultades que enfrentan estas empresas. (Miranda, 2013).

Las diferencias establecidas entre una PyME y una empresa grande no solo se basan por su tamaño sino también por características intrínsecas que las resaltan. Algunas de estas características suelen ser:

- ✓ Se centraliza el área de gestión operativa, comercial y financiera en el propietario, asumiendo el estas responsabilidades.
- ✓ Se confunde la visión de la empresa con proyectos personales del propietario.

- ✓ Tienen tendencia al crecimiento constante, las empresas pequeñas proyectan para ser medianas y las medianas buscar desarrollarse y llegar a ser grandes compañías.
- ✓ Alta respuesta a cambios, generalmente muy flexibles ante cambios en la demanda.
- ✓ Poca capacidad de emplear tendencias tecnológicas y métodos innovadores de trabajo para un crecimiento apropiado debido la escasa mano de obra calificada.
- ✓ Escaso poder de negociación ante proveedores y clientes en diferencia con grandes empresas.
- ✓ Falta de recursos técnicos y económicos, como así también falta de fondos en momentos iniciales.
- ✓ Alta vulnerabilidad ante las crisis en comparación con grandes compañías.

Estos aspectos son algunas características de pequeñas y medianas empresas, además de datos técnicos como ser tamaño y nivel de facturación (Bustos y Pugliese, 2015).

Además de las características mencionadas, es importante resaltar la existencia de criterios cuantitativos y cualitativos a la hora de mencionar una PyME o empresa familiar. En cuanto a los primeros, los criterios cuantitativos, son exclusivos y predominante en las definiciones de políticas públicas justificando esta acción en poder lograr mayor objetividad. Las empresas se ven favorecidas, según algunas investigaciones, cuando se trata de definir las por este criterio, especialmente bajo el análisis económico. Las variables utilizadas generalmente son tres: ventas, cantidad de personal y activos. Es decir, se considera el valor máximo de ventas anuales para calificarse como micro, pequeñas o medianas empresas. Luego, los criterios cualitativos, que no son tenidos en cuenta a la hora de obtener una ayuda de organismos públicos. Algunas variables que se utilizan como aspectos cualitativos son:

- ✓ Relación existente entre propietario y gestión.
- ✓ Responsabilidad patrimonial en el éxito o fracaso.
- ✓ Tipos de dirección y planificación utilizados.
- ✓ Uso de tecnología de gestión y su eficiencia.
- ✓ Estructura organizacional.

- ✓ Empleo de mano de obra calificada.
- ✓ Dependencia absoluta hacia sus proveedores.

Como se observó, hay un menor desarrollo de los criterios cualitativos con respecto a los cuantitativos, que sería de gran ayuda abordarlos para potenciar la caracterización PyME (Miranda, 2013).

Las PyMEs familiares se pueden financiar de dos maneras, ya sea con financiamiento propio o financiamiento externo. La financiación propia se realiza a través de recursos generados por la misma empresa y no requiere de ninguna ayuda externa, además mientras más pequeña sea la empresa mayor importancia se le da al autofinanciamiento, es la principal modalidad en Argentina tanto por su flexibilidad como su facilidad en la disponibilidad de fondos. La financiación externa es un tipo de financiamiento en donde dos partes realizan un compromiso convenido en donde una actúa como prestaría y la otra como adquirente, pactando una fecha de devolución y un interés a pagar. Algunas de las formas de financiamiento externo es: préstamos bancarios, préstamos de proveedores, préstamos de organismo e instituciones, financiación mediante mercado de capitales o a través de sociedades de garantía recíproca (Bustos y Pugliese, 2015).

Dentro de lo referenciado como financiación externa existen diferentes tipos, como bancos, proveedores y ayuda pública. En general se caracterizan de la siguiente manera:

- ✓ Fuente de financiamiento bancaria a corto y largo plazo: dentro del abanico ofrecido por bancos encontramos préstamos prendarios, préstamos hipotecarios, préstamos a sola firma, tarjetas de crédito. Créditos relacionados al sector comercial como pagarés, giros al descubierto, certificaciones y factoring. Luego dentro del sector comercio exterior fuentes de financiación de importaciones, fuentes de financiación de exportaciones, crédito documentario, leasing.
- ✓ Fuentes de Financiamiento comercial: es el tipo de financiamiento que se realiza a través de proveedores, acreedores y anticipo a clientes.
- ✓ Fuentes de financiamiento a través de programas de ayuda pública: es el tipo de fuente que se lleva a cabo a través de programas vinculados con organismos e instituciones públicas ya sea nacional o provincial.

- ✓ Fuentes específicas de financiamiento: se incluye el financiamiento de las empresas mediante el mercado de capitales y la financiación a través de las sociedades de garantía recíprocas (Bustos y Pugliese, 2015)

Algunos otros ejemplos de estos instrumentos que pueden utilizarse en una PyME pueden ser, fideicomisos, leasing, factoring, warrants, obligaciones negociables, fondos de capital de riesgo y SGR (sociedades de garantía recíproca). Las SGR son sociedades anónimas, creadas de acuerdo al marco legal específico, y tienen por objetivo principal facilitar la gestión de créditos a sus socios participes, brindando garantías y asesoramiento, ya sea técnico, económico o financiero (Miranda, 2013).

La utilización de recursos propios es una de las fuentes de financiamiento que optan las empresas familiares, por su rápida disposición de fondos y además una forma de financiarse si no logran obtener un crédito bancario para desarrollarse. Esta fuente es autogenerada, aporta a la reinversión de utilidades y generalmente se da con más frecuencia en etapas tempranas del proyecto. Otro tipo de fuente de financiamiento propio es el aporte de los socios, pero resulta muchas veces difícil de implementar dado que en muchos casos no cuentan con recursos financieros adicionales a los ya aportados a la empresa durante la etapa inicial (Bustos y Pugliese, 2015).

Actualmente las PyMEs, contemplan dificultades para lograr financiarse a tasas competitivas y accesibles, debido a las condiciones de inestabilidad económica en el país y sus propias limitaciones. Pero, estas empresas de carácter independiente, tienen por principal objetivo la intención de obtener un lucro, , brindar soluciones a clientes, crear fuentes laborales, ser sustentables en el tiempo (Miranda, 2013)

El financiamiento para las PyMEs es de crucial relevancia para el crecimiento y desarrollo de las mismas, estas investigaciones plantean analizar la problemática y hacer dar cuenta que se debe buscar posibles soluciones al financiamiento de estos activos nacionales que generan fuentes de trabajo para el crecimiento de la economía. Existen diversos tipos de fuentes de financiamiento, pero es de crucial importancia realizar un estudio específico y relevamiento de datos para abordar el tema de manera eficaz. Por las investigaciones realizadas con anterioridad es notorio la oferta de alternativas para el financiamiento. Resulta de vital importancia de qué manera se ponen de manifiesto estos sistemas crediticios en cada contexto en particular como la inestabilidad y además como

responden las empresas que demandan, ya que muchas veces la falta de confianza al sector que ofrece créditos hace que se opte por financiación con recursos propios.

Elementos teóricos

La principal característica y más visible de las Pymes, puntualmente en el sector de comercio y servicios, además de ser una fuente de empleo, es la importante presencia en todo el territorio nacional. Cabe destacar que, por sus características, estas empresas son el inicio de inserción laboral para parte de la población más vulnerable, es decir, que de otra manera no tendrían la oportunidad de acceder al mercado laboral ya que algunas compañías de mayor tamaño generalmente exigen competencias académicas donde no todos tienen acceso.

Cabe agregar a lo antes dicho, las PyMEs no solo generan oportunidades para los más vulnerables, sino que también son las responsables de crear a los futuros empleadores que generan empleo. En resumen, aquello que inician una actividad laboral lo hacen a través de pequeñas empresas, dando como resultado importantes beneficios para todos los sectores de la población.

Entonces es importante señalar como favorecen las Pymes a la economía, siendo esta más competitiva, ayuda al crecimiento y federalización económica, como así también una mejora en las decisiones de los agentes económicos. También hace al aumento progresivo de inserción de empresas a un mundo globalizado. Otro aspecto fundamental es eludir la concentración económica y territorial, para evitar la cartelización y dominio abusivo (C.A.C. 2019).

El presente trabajo se realiza en consideración de las empresas que hacen a un porcentaje elevado del producto de nuestro país, como se nombra anteriormente, las pequeñas y medianas empresas familiares o PyME. Formada por su dueño y acompañado de colaboradores, muchas veces familiares. Las mismas presentan dificultades a la hora de ingresar al sistema crediticio y lograr financiarse, por lo tanto, es importante investigar acerca de estas fuentes.

Observando como a nivel global fue evolucionando la cartera de PyMEs a través de las últimas décadas, también podemos decir que Argentina presenta un gran potencial en este tipo de empresas, ya sea en el sector industrial, comercial, agropecuario, tecnológico y lo más reciente, digital. La Cámara Argentina de Comercios y servicios

(2019) afirma que en el país existen alrededor de 606.000 empresas privadas registradas generadoras de empleo. El 98% corresponde al sector PyMEs, del cual el 65% corresponde a la creación del empleo privado. De este modo, las PyMEs tienen una función importante como creadoras de puestos de trabajo (C.A.C. 2019).

Así lo afirma también el Ministerio De Desarrollo Productivo, donde aclara que en total existen aproximadamente 5 millones de empresas en Argentina considerando sociedades, autónomos y monotributistas de las cuales 609.000 registradas son privadas generadoras de empleos, es decir, con al menos un empleado registrado en relación de dependencia (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2017).

Una “pequeña empresa” es aquella la cual no supere los 40 empleados y sus ventas anuales no superen las cantidades según cada sector como establezca la ley. Mediante la Resolución SECPYME 19/2021 modificando a la Resolución General 69/2020, la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa determinó una nueva clasificación MIPyME. Teniendo en cuenta uno de los criterios adoptados, según el sector, se consideran los siguientes topes: Construcción \$1.240.680.000, sector servicios \$940.220.000, comercio \$3.698.270.000, industria y minería \$3.955.200.000 y agropecuario \$1.099.020.000 (Resolución SECPYME 19/2021).

La importancia que tienen las micro, pequeñas y medianas empresas en todo el mundo, se debe a que representan una gran porción de la actividad económica en distintos sectores de un país. En Argentina casi el 90% de las empresas engloban dentro del formato PyME y producen más de la mitad del empleo del territorio nacional y una menor parte, del producto bruto. De esta forma, volver hacer hincapié en que estas empresas representan muchísimo potencial, ya que, generan nuevos empleos, innovación, soluciones, ideas, productos y servicios (Rojas,2015).

En los países latinoamericanos, la característica principal es la sectorización de los mercados financieros y la falta de sistemas crediticios hacia las pequeñas y medianas empresas. Otro de los aspectos es la diferencia existente en el elevado porcentaje de tasas de interés aplicados a las PyMEs con respecto a grandes empresas. El uso de fondos para autofinanciamiento es una de las principales fuentes utilizadas, además el uso de pasivos operativos como: financiación de proveedores, obligaciones laborales y gastos diferidos. Estos son indicadores de las dificultades de acceso al crédito de empresas familiares o MIPyME (Villar,2016).

En Argentina, el sistema financiero se apoya en un débil desarrollo de los mercados de capitales y una marcada presencia de intermediarios financieros bancarios. Estos actores se encargan tanto de las transacciones de corto plazo como de organizar el financiamiento a largo plazo para las empresas. Esto no es favorable para la igualdad de atención a otros segmentos de mercado o agentes de financiamiento. De esta estructura del sistema financiero argentino proviene la falta de nuevos métodos o instrumentos que se alineen a las demandas del mercado crediticio (Rojas, 2015).

En la actualidad las empresas familiares sufren dificultades para financiarse debido al contexto de inestabilidad del país, tasas de interés poco accesibles y además tener en cuenta que están formadas por un reducido tamaño de personal, pequeña estructura, limitaciones de capital y así su objetivo es la sustentabilidad en el tiempo (Miranda, 2013).

En el país el financiamiento para pymes tradicionales o tecnológicas proviene en su mayoría de recursos propios, seguido de bancos privados o públicos que a su vez es escaso en comparación al resto del mundo. Algunas características como por ejemplo la antigüedad de la empresa o la capacidad exportadora influyen en la utilización de financiamiento externo (Martinez y Guercio, 2017).

El contexto de inestabilidad en Argentina impactó en la capacidad de generar recursos prestables y además la posibilidad del sector empresarial de invertir en dichos recursos. Uno de los componentes innovadores más recientes de la industria PyME son las PyMEBT (Pequeña y mediana empresa con base tecnológica) son sumamente importantes para el crecimiento y desarrollo de una región, las cuales también necesitan financiamiento para llevar adelante sus proyectos. A su vez generan valor agregado a otros sectores ya sea industrial, de servicios, comercial, construcción y otros tantos más. Sin embargo, se comprobó que tienen mayores limitaciones para el acceso al crédito que las que ya presentan las pymes tradicionales (Guercio, Martinez y Vigier, 2017).

Diferentes investigaciones realizadas en Argentina acerca de financiamiento de capital de las PyMEs llegaron a la conclusión sobre la gran utilización de los recursos propios y poca incidencia del financiamiento externo. Por lo tanto, las principales fuentes de financiamiento para pymes en el territorio nacional son la reinversión de utilidades, el crédito de proveedores y el crédito bancario, ocupando mayor relevancia las reinversiones de las ganancias y el diferimiento en pagos por parte de los proveedores como opciones

en el sector. Otro aspecto para tener en cuenta, no solo la falta de oferta crediticia influye en el financiamiento, sino que también se encuentran afectadas por las características de las decisiones de los propietarios-administradores (Larsen, Vigier, Guercio y Briozzo 2014).

El acceso al crédito le otorga a las PyMEs la posibilidad de llevar adelante sus proyectos, crecimiento y desarrollo, sin tener que aportar los recursos o utilidades propios o aportes de los socios. La principal problemática del sector es la falta de fuentes de financiamiento para subsistencia del segmento PyME. Sin embargo, existe otra dificultad al respecto relacionada con la falta de confianza de los empresarios hacia el sector crediticio. En otras circunstancias esa desconfianza proviene de factores macroeconómicos, como nivel de inflación, políticas gubernamentales, tipo de cambios, entre otras, que pueden dificultar el acceso al crédito (Bustos y Pugliese, 2015).

Muchas veces las opciones de créditos que tienen los bancos privados o públicos para ofrecer a las pymes son de gran importancia para ayudar a evitar un derrumbe económico, pero sin embargo no siempre son accesibles por sus altas tasas de interés, la cantidad de trámites que solicitan estas entidades financieras y la falta de información de estos servicios. Es de suma importancia que cada vez haya más opciones que faciliten la introducción al crédito para las empresas pymes familiares.

Algunas opciones más tradicionales y de más utilización, de las cuales se puede realizar solicitudes de créditos para promover el crecimiento económico y financiero de una micro, pequeña o mediana empresa en un contexto de inestabilidad son las siguientes:

- Proveedores: se genera mediante negociaciones por la compra de bienes y servicios. Por lo general el plazo de financiación es corto. Es una fuente no bancaria y muchas veces depende del cumplimiento y relación estrecha entre la empresa y el proveedor.
- Créditos bancarios: se identifican por ser operaciones tanto a corto como a largo plazo emitidas por instituciones bancarias privadas o públicas.
- Leasing: es un contrato de arrendamiento de un bien con un plazo determinado, sobre el cual finalizado el mismo existe la posibilidad de adquirir el bien.

- Factoring: es forma en que las empresas transforman en efectivo cuentas por cobrar, proporcionando liquidez a la empresa.
- Venta de activos: Es la venta de terrenos, edificios, maquinarias o vehículos que ya no se utilizan, generan gastos y que estén ocasionando una pérdida innecesaria, altos costos de almacenamiento y reteniendo liquidez para la empresa (Yeimi, Estrada, Alba, y Acevedo, 2019).

Otra de las opciones vigentes utilizables como fuente es la financiación específica, se trata del mercado de capitales y sociedades de garantía recíproca (SGR). El mercado de capitales conecta el excedente existente de un inversionista con proyectos que necesiten el dinero para llevar adelante sus ideas, es decir, es un mecanismo de ahorro inversión que se desarrolla de forma directa (Bustos y Pugliese, 2015). Dentro de estas fuentes de financiamiento pueden ser las siguientes:

- Acciones: se realiza la colocación de acciones en el mercado primario, se lanzan a oferta pública y son negociables en el mercado financiero. Las empresas pueden financiarse incorporando nuevos accionistas, de esta forma comparten el riesgo con los demás socios.
- Instrumentos de renta fija: son emisiones de deuda que se negocian en el mercado de capitales. Algunos de los más utilizados pueden ser cheques de pago diferido, cheques de pago diferidos avalado, cheque de pago diferido patrocinado y obligaciones negociables.
- Valores de corto plazo (VCP): son valores negociables donde su duración máxima es de 365 días y pueden ser negociados entre inversores de cierta categoría autorizados reglamentariamente. Estos pueden ser pagares, valores de deuda de corto plazo y obligaciones negociables de corto plazo
- Fideicomiso financiero: se trata de una herramienta donde las pymes obtienen fondos separando sus activos reales o financieros de su patrimonio y es cedido a un administrador en propiedad fiduciaria (Bustos y Pugliese, 2015).

Dos de las ventajas más importantes del mercado de capitales en diferimiento del sistema bancario es la rápida liquidez para obtener fondos y otra ventaja es la variedad de inversores en consecuencia de la diversidad de instrumentos disponibles, lo que hace no

colocar todos los excedentes de ahorro en una sola institución financiera (Bustos y Pugliese, 2015).

Las sociedades de garantía recíproca (SGR) es otra fuente de financiamiento disponible que brindan acceso a liquidez inmediata. Está formada por socios protectores, que realicen el aporte de capital para crear un fondo de riesgo y socio participes, por lo general se trata de PyMEs que no tiene acceso al crédito bancario o mercado de capitales. Resultan ser una estrategia asociativa entre grandes empresas y las PyMEs con la finalidad de conceder garantías liquidas para facilitar el acceso al crédito (Bustos y Pugliese, 2015).

Por lo tanto, la sociedad de garantía recíproca contempla dos clases de socios, por un lado, los socios participes que deben tener al menos el 51% de las acciones de la sociedad y repartirse en un mínimo de 120 PyMEs, por otro lado, los socios protectores que pueden ser personas físicas, jurídicas, públicas o privadas, que no solo aportan al capital social sino también deben hacer aporte al fondo de riesgo. Este fondo de riesgo se integra al patrimonio de la sociedad, pero el mismo debe registrarse contablemente separado del resto, ya que constituye el aval de las garantías otorgadas a los socios participes, el mismo debe ser sumamente líquido y de bajo riesgo. Tampoco nunca debe ser inferior al 25% de las garantías otorgadas por las SGR. El fondo de riesgo puede tener la forma jurídica de un fondo fiduciario, siendo este independiente del patrimonio societario correspondiente a la Sociedad de Garantía Recíproca (Miranda, 2013).

La sociedad de Garantía Reciproca garantiza el crédito de cualquier PyME participe de la misma, siendo que la primera debe evaluar el riesgo que asume y las condiciones de contra cautela que aseguren el recupero por falta de cumplimiento del deudor. Además existe una consideración importante como límite, absolutamente ningún socio puede adquirir un monto de garantía que sobrepase el 2,5% del total de montos otorgados, esta restricción funciona como resguardo para no concentrar el riesgo en pocas entidades participes, tampoco se podrá otorgar por parte de los acreedores créditos a socios participes donde sus garantías hayan sido otorgadas por una SGR, concentrando en el mismo acreedor más de un 20% del monto total de garantías otorgadas por esa sociedad, este mecanismo se realiza para impedir la monopolización de los créditos en un solo acreedor (Miranda, 2013).

Existen una serie de beneficios operativos de las SGR que repercuten de manera positiva en las empresas familiares, entre ellos podemos destacar:

- La diversificación del riesgo, convirtiendo además el seguro y eficaz cobro del acreedor provocando una disminución de los costos de endeudamiento. Además, estas sociedades si resultan ser aprobadas por el BCRA, para este caso puntual todas las garantías que otorguen tendrán el título de auto-liquidables superando a garantías preferidas como hipotecas y prendas.
- La existencia de una figura legal que viene a intermediar entre el Banco y las pymes.
- Las SGR brindan asesoramiento a las PyMEs acerca soluciones financieras y crediticias brindadas por organismos internacionales, que de no existir dicho vinculo de otra manera sería muy difícil que las empresas conozcan.
- Menores costos de operaciones de evaluación de riesgo de las Pequeñas y Medianas Empresas, debido a la especialización que presentan las SGR en este ámbito.

Por lo tanto, las SGR facilitan el crédito para las pymes brindando a través del ofrecimiento de importantes garantías la obtención de tasas relativamente más bajas y préstamos a mayor plazo que lo habitual, con mínimos requisitos. Además, también beneficia a los Bancos ya que genera una disminución en el riesgo, la ampliación de su cartera de clientes y la reducción de costos de operativos (Miranda, 2013).

Además, la ley ofrece una serie beneficios para estas sociedades donde las más destacas a tener en cuenta están relacionadas con los aportes de capital y los aportes al fondo de riesgo por parte de los socios protectores y socios partícipes. Estos aportes son deducibles en el resultado impositivo para la determinación del impuesto a las ganancias, vinculadas a sus actividades en el ejercicio fiscal que se realicen, siempre y cuando estos aportes continúen en la sociedad por el plazo mínimo de dos años y contados a partir de la fecha de realización. En caso de que los aportes no cumplan el plazo de permanencia mínimo en el fondo de riesgo, se deberá realizar la reintegración al balance impositivo del ejercicio fiscal en que el hecho ocurra, el monto de los aportes que hubieran sido deducidos en esa oportunidad, agregando los intereses correspondientes o sanciones (Miranda, 2013).

Un elemento importante a lo antes mencionado son las obligaciones negociables, estas son títulos valores representativos de deuda emitidos y que se negocian en mercados institucionalizados que permiten a las empresas emisoras obtener fondos a corto plazo. Este método ofrece ventajas con respecto a diferentes fuentes de financiamiento, una de ellas es la posibilidad de obtener fondos a tasas de interés inferiores y la oportunidad de mayores plazos, como así también la transformación de pasivos corrientes en no corrientes y aporta una mejora en ratios financieros. Pero también lo importante es que este método es el inicio a la inserción en el mercado de capitales. Tal es así que en la Argentina la existe de un régimen simplificado de emisión de obligaciones negociables para PyMEs, con objetivo de facilitar el acceso de estas empresas al mercado de capitales (Larsen, Vigier, Guercio y Briozzo 2014).

Un punto clave a tener en cuenta es que el fondo de riesgo creado entre socios participes y socios protectores puede tomar el formato jurídico de fondo fiduciario para lograr la independencia del patrimonio de societario de la Sociedad de garantía recíproca (Miranda, 2015).

En el año 2020, producto de la inestabilidad y además la crisis sanitaria reciente como lo es una pandemia, provocó el aceleramiento de algunos modelos tecnológicos relacionados al sector laboral, crediticio, comercial, industrial y de servicios. La llegada de internet hace varias décadas que viene marcando un camino a seguir y una dirección para los empresarios PyME. A su vez la aparición de redes sociales y la creciente sociedad de consumo, genero nuevas oportunidades para los emprendedores. Haciendo referencia a la problemática del presente trabajo también cabe destacar que esta revolución tecnológica dio lugar a la formación de nuevos sistemas crediticios que venían asomando años anteriores.

Una de las alternativas de estos innovadores sistemas de créditos es el denominado *crowdfunding*, estas plataformas son sitios web que funcionan como lugar de interacción donde por un lado están los emprendedores que tienen un proyecto que desean financiar y por otro lado inversores dispuestos a colaborar con dichos proyectos, también denominados *backers*. Los primeros crean un perfil muy similar como en redes sociales donde cuentan su proyecto, idea o necesidad con el objetivo de conseguir fondos para su financiación y poder lograr el desarrollo del mismo. Entonces, de esta manera se establecen recompensas para los colaboradores y un plazo de duración de la campaña,

además los *backers* pueden encontrar oportunidades en diferentes rubros en los cuales aportar sus fondos (Iribarne, 2015).

En algunos casos los inversores se transforman en socios obteniendo participaciones a cambio de su capital, en la que se conoce con el nombre de *equity crowdfunding*. La misma está organizada por plataformas que ponen en contacto al inversor con proyectos que necesiten financiación, muy utilizado en España donde ya se encuentra regulado (Olmos, 2014).

Haciendo una breve referencia sobre dos fuentes de financiación utilizadas en algunas partes del mundo podemos nombrar: ángeles inversores o *Business Angels* y aceleradoras de *startups* o incubadoras. Las primeras hacen referencia a personas que aportan parte de su capital en etapas tempranas de desarrollo a cambio de una participación en la empresa. Las aceleradoras de *startups* o incubadoras son organizaciones creadas por empresas privadas que no sólo colaboran en el desarrollo de las PyMEs, sino que también aportan asesoramiento financiero, legal, contable, gestión de negocios, desarrollo tecnológico, marketing, recursos humanos, ventas, red de contactos y otras herramientas que engloben los recursos necesarios para brindar sustento.

De esta forma se ha realizado un panorama de elementos que dan sustento a la problemática principal de la investigación, la falta de fuentes de financiamiento para PyMEs familiares en Argentina. Como se observa en diferentes investigaciones aportan material, mostrando un abanico existente de fuentes crediticias al cual este tipo de empresas tienen acceso.

Realizar el aporte necesario de información que den sustento a futuras investigaciones es de crucial importancia. Cumplir con los objetivos específicos dará lugar también a entender con total razonamiento de qué forma abordan un contexto de inestabilidad las PyMEs familiares lo cual resulta muy difícil sin la ayuda de financiamiento externo, debido a la creciente inflación, políticas gubernamentales que afectan al sector, la fluctuación del tipo de cambio, una sociedad afectada por una pandemia y todo lo reiterado en párrafos anteriores. Estas situaciones tampoco quitan que se presenten nuevas oportunidades de negocios y el acompañamiento del sector crediticio externo.

Problema de investigación

Cuando las PyMEs familiares deben tomar decisiones sobre financiación para aumento de rentabilidad, capacidad de producción, logística y otros factores que hacen al crecimiento general de una empresa, deben evaluar a través de que instrumentos abordar dichas decisiones estratégicas. Los recursos propios para autofinanciarse muchas veces no bastan, por lo tanto, es necesario evaluar que abanico de instrumentos crediticios existen para las PyMEs familiares y como se aplican.

El contexto mundial en el año 2020 no es un parámetro normal a tener en cuenta, debido a la existencia de una pandemia que genero un receso en las economías, sumado a esto, en Argentina el alto nivel de inflación, la gran presión tributaria, las leyes labores no alineadas en beneficio de ninguna de las partes y la devaluación de la moneda hacen que los empresarios PyMEs y/o empresas familiares no se encuentren con un escenario favorable. Todos estos aspectos hacen que las decisiones a tomar sean cada vez más difíciles, pero a su vez deben ser rápidas y concretas, debido a los repentinos cambios. Por lo tanto, las empresas deben saber muy bien con que herramientas crediticias cuentan para hacer frente a la presente crisis.

Esta investigación es muy importante para conocer las fuentes de financiación de una PyME en contexto de inestabilidad económica y que tipo de sistemas crediticios existen en Argentina. Además, se debe investigar muy puntualmente que empresas familiares tienen acceso a estos sistemas de créditos, es decir qué condiciones deben cumplir y además que proyección tanto a corto como a largo plazo ofrecen los actores dadores de créditos.

Dicho esto, se plantean los siguientes interrogantes ¿Con que herramientas cuenta una PyME familiar para subsanar las pérdidas de un contexto de crisis? ¿Qué ventajas tiene aplicar un sistema crediticio externo sobre la utilización de recursos propios? ¿Qué desventajas se enfrentan en el actual contexto los empresarios? ¿Cuál es el sistema de crédito que más optan los empresarios PyME? ¿Qué aplicación le dan los empresarios la utilización de créditos externos? ¿Resultado importante tomar créditos externos para ser sustentables en el tiempo? ¿Cualquier empresa accede a créditos externos?

Objetivo general

Examinar y exponer tipos de fuentes de financiamiento para pymes familiares de San Justo, provincia de Santa fe, que resulten eficientes para paliar la crisis del año 2020-2021.

Objetivos específicos

1. Establecer las ventajas de los tipos de financiamiento utilizados y desventajas que enfrentan las empresas entrevistadas en relación al financiamiento.
2. Investigar a través de las entrevistas sobre el conocimiento por parte de los empresarios sobre nuevas fuentes de financiamiento en el resto del mundo y que podrían aplicarse en Argentina.
3. Conocer si los empresarios consideran que existen restricciones en el otorgamiento de créditos a una pyme familiar de San Justo.

Métodos

Diseño

La presente investigación fue de alcance descriptivo, es decir, se determinó propiedades, características y rasgos sobre los tipos de financiamiento para PyMEs familiares en contexto de inestabilidad. La meta de la investigación fue obtener datos de tipos de financiamiento para PyMEs y describir en que consiste cada tipología de créditos, tanto a corto, mediano y largo plazo. Además, detallar las ventajas o desventajas de los sistemas crediticios para salir de la crisis 2020-2021, direccionado hacia las empresas de San Justo, provincia de Santa Fe.

El enfoque de la investigación fue cualitativo, ya que se buscaba recabar información sobre características, tipología, ventajas, desventajas y diferencias de los sistemas de financiación, y así se realizó una comparación óptima para llegar a los objetivos específicos propuestos. La acción indagatoria se realizó desde una amplia concepción de manera que se pueda evaluar para cada empresa de manera diferente si así lo requiere (tasa de interés, forma de pago, aspecto contable, operativo, financiero). La recolección de información realizada permitió delinear las preguntas hacia el problema de investigación y el cumplimiento de los objetivos.

Mientras que el diseño que fue seleccionado para la recaudación de datos es no experimental, ya que, las PyMEs a entrevistar se realizaron sin la elección deliberada de las variables y se estudiaron tal cual son en su contexto, para luego socavar lo necesario para el análisis del problema. Es decir, se realizó la selección de las empresas teniendo en cuenta la confianza, certeza y seriedad que podrían brindar sus propietarios.

Participantes

La población donde se recabaron los datos utilizados en esta investigación fueron empresas de la ciudad de San Justo provincia de Santa Fe, de diferentes rubros del sector comercial tanto mayorista como minorista. Dando como resultado un análisis de la población de carácter finito y poder hacer un estudio más profundo sobre la problemática.

El muestreo realizado es no probabilístico, debido a que se seleccionó 5 casos de empresas PyMEs familiares locales, ya que la información brindada por las mismas es de total confianza y certeza. De esta manera el muestreo es intencional, se convino con los

empresarios un consentimiento informado (Anexo 1), donde se comenta el rol de los entrevistados en la investigación y una breve explicación del trabajo a realizar.

Instrumentos

Se realizaron entrevistas a través de una selección de PyMEs familiares de la ciudad de San Justo conociendo de antemano su composición dentro del concepto PyME o empresa familiar, esta información fue obtenida a través de la Municipalidad de San Justo por medio del Club de emprendedores, organización encargada de gestionar y colaborar con proyectos relacionados al sector emprendimientos, empresas familiares y MPyMe.

Luego de recolectar esta información se seleccionó la muestra de cinco empresas del sector comercial, 2 mayoristas y 3 minoristas. Donde se analizó las diferentes fuentes de financiamiento que utilizan, la razón por la que eligen esta fuente y si genera una rentabilidad aceptable en relación a los resultados esperados.

Para lograr la eficaz recolección de información de estas entrevistas a cada una de las empresas, se recopilaron datos certeros, confiables y reales sobre las características de los tipos de fuentes de financiamiento. Además, que estrategias implementan relacionadas a la financiación lo que les permite un crecimiento a corto y mediano plazo. Las mismas siguieron los lineamientos necesarios para llegar a cumplir los objetivos específicos de la investigación y así obtener resultados. Estas entrevistas se abordaron, en primera instancia, qué actividad realizan y hace cuantos años están en el rubro, luego se cuestionó los tipos de financiamiento que más recurren en su actividad, si los mismos presentan ventajas o desventajas, cual fue la aplicación o destino que se le otorgó y si fueron rentables y eficientes. Por otro lado, se recabó información acerca de cómo se financió en la actual crisis producida por la pandemia en el año 2020-2021, para obtener información sobre toma de créditos para paliar ese contexto y si generó una baja en promedio de las ventas. Por último, se preguntó a los empresarios si conocen otros métodos de financiamiento que no estén vigentes en la actualidad de la oferta crediticia y si consideran que existen límites para acceso al crédito para PyMEs con respecto a grandes empresas.

Otro de los instrumentos para lograr obtener la información necesaria para este trabajo fue la utilización de datos obtenidos de investigaciones, documentos, tesis,

revistas web y publicaciones de Google académico, Redalyc, Scielo, Ministerio de desarrollo productivo, Scimago y demás.

Análisis de datos

Se realizará el análisis de la información recabada en los siguientes pasos:

- Se describió brevemente cada uno de los participantes de las entrevistas relatando de manera breve la historia y características particulares de dichas PyMEs que ayuden a comprender mejor la información. Luego se realizó un profundo análisis de la problemática principal del presente estudio.
- Se analizó la información de dichas entrevistas para deducir de manera analítica como se relacionan con los objetivos generales y específicos.
- Se determinó si la información recolectada ayuda a responder los interrogantes de la problemática principal y objetivo general.
- Se entrevistó cinco empresas de la ciudad de San Justo, Santa Fe de distintos rubros, tanto mayorista como minorista, para enriquecer la obtención de información y facilite la comprensión del estudio realizado.
- Se incluyó en una tabla las preguntas realizadas a las empresas entrevistadas de manera que se pueda comprender de manera simple las respuestas obtenidas.
- Se analizó a través de graficas las respuestas de las entrevistas en relación con los tipos de financiamiento que más recurren las empresas entrevistadas de la región.
- Se utilizó graficas para estudiar como aplican las fuentes de financiamiento en diferentes sectores y también el estudio del acceso al crédito para PyMEs.

Resultados

En esta sección se describió los datos obtenidos de cinco empresas de la ciudad de San Justo, Santa Fe y se explicará brevemente las características de cada una, año de fundación, actividad principal, cantidad de empleados y productos o servicios que comercializan.

Tabla 1

Información básica

| Empresa número | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|-----------------------|---------------------|---------------------------|----------------------------|-----------------------|----------------------------|
| Año fundación | 2009 | 1985 | 2008 | 2010 | 1990 |
| Actividad | Comercio | Transporte y logística | Fabricante/Mayorista | Mayorista | Agropecuaria y ganadera |
| Ubicación | San Justo | San Justo | San Justo | San Justo | San Justo |
| Cantidad empleados | 30 | 15 | 4 | 5 | 8 |
| Productos-Servicios | Artículos del hogar | Transporte de oleaginosas | Indumentaria Hombre-mujer | Artículos de librería | Cría y engorde de porcinos |
| Actividad secundaria | Financiera | Metalúrgica | Mayorista productos varios | Libros | Compost (abono) |

Fuente: Elaboración propia

Esta breve descripción de la información de las empresas investigadas lleva al estudio del siguiente cuadro, donde explica lo relacionado a la problemática principal, las decisiones tomadas por estas empresas en cuanto a tipos de financiamiento.

Tabla 2

Decisiones de financiamiento

| Empresa | Número 1 | Número 2 | Número 3 | Número4 | Número 5 |
|---|---|--|---|--|---|
| ¿Qué fuentes de financiamiento son las que más recurren? | -Proveedores -Banco estatal -Recursos propios | -Banco privado -Proveed. -Recursos propios | -Proveed. -Aportes inversores -Recursos propios | -Proveed -Banco estatal. -Recursos propios | -Banco estatal -Proveed. -Recursos propios. |
| ¿Qué destino tuvieron estos créditos? | Infraestructura y bienes de cambio | Infraestructura y bienes de uso | Bienes de cambio | Bienes de cambio y Bs de uso | Infraestructura |
| ¿Considera que existen restricciones para Pymes de acceso al crédito? | Sí | Sí | Sí | No | Sí |
| ¿Registró una baja en promedio de ventas? | Sí | No | No | Sí | No |
| ¿Solicitó un crédito para enfrentar la actual crisis (pandemia)? | Sí | Sí | Sí | Sí | Sí |
| ¿Qué tipo? | Banco Estatal | Banco Estatal | Proveedores | Banco Estatal | Proveedores |
| ¿Conoce otro tipo de financiamiento distinto al que utiliza? | No | No | Sí | Sí | No |

Fuente: Elaboración propia

Lo descrito en la tabla 2 es información que se recabó de las entrevistas a los empresarios PyMEs, dichos datos se desglosaron en diferentes tablas que se observan a continuación. De esta forma se analizó lo vinculado con los objetivos generales y luego los objetivos específicos.

Las fuentes de financiamiento utilizadas por los empresarios, se describen en la tabla 3, es decir, a la hora de tomar la decisión de crédito externo la alternativa que eligen son las siguientes:

Tabla 3

Tipos de financiamiento

| Tipo de financiamiento | Empresa 1 | Empresa 2 | Empresa 3 | Empresa 4 | Empresa 5 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Cuenta corriente proveedores | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Recursos propios | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| Préstamo hipotecario | ✓ | | | | ✓ |
| Préstamo prendario | | ✓ | | ✓ | |
| Préstamo estatal a sola firma c/ tasa subsidiada | ✓ | | | ✓ | |
| Aporte inversor | | | ✓ | | |
| Factoring | | ✓ | | | |
| Descubierto bancario | ✓ | | | | |

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4

Conocimientos nuevas fuentes de financiamiento.

| PyME familiar | Conocimiento del crowdfunding | | Conocimiento de Business Àngels | | Utilización de estas alternativas | |
|---------------|-------------------------------|----|---------------------------------|----|-----------------------------------|----|
| | Sí | No | Sí | No | Sí | No |
| 1 | | ✓ | | ✓ | | ✓ |
| 2 | | ✓ | | ✓ | | ✓ |
| 3 | ✓ | | ✓ | | | ✓ |
| 4 | ✓ | | | ✓ | | ✓ |
| 5 | | ✓ | | ✓ | | ✓ |

Fuente: Elaboración propia

Por consiguiente, se preguntó sobre el conocimiento de nuevas fuentes de financiamiento, es decir, otras opciones a las que ya utilizan nombradas en la tabla 3 y la respuesta se encuentra reflejada en la tabla 4.

Cabe aclarar que las empresas número 3 y 4 solo tienen conocimiento de las características del tipo de financiamiento denominado crowdfunding, no son utilizados como fuentes de financiamiento en su empresa.

Los Créditos mencionados en la tabla 3 posibilitaron la inversión en mercadería, rodados e infraestructura, grandes avances para las PyMEs. Por lo tanto, en la tabla 5 se muestra lo que sucede en las respectivas empresas.

Tabla 5

Financiamiento aplicado a la empresa.

| Empresa | Aumento niveles de stock | Disminución costo de transporte | Aumento en construcción e infraestructura | Aumento de niveles de producción |
|---------|--------------------------|---------------------------------|---|----------------------------------|
| 1 | ✓ | | ✓ | |
| 2 | | ✓ | ✓ | ✓ |
| 3 | ✓ | | | ✓ |
| 4 | ✓ | ✓ | | |
| 5 | | | ✓ | ✓ |

Fuente: Elaboración propia

En cuanto al objetivo específico vinculado a las ventajas obtenidas a través de estas herramientas crediticias según los entrevistados se observa en la tabla 6 lo siguiente:

Tabla 6

Ventajas del financiamiento

| Ventajas | Empresa 1 | Empresa 2 | Empresa 3 | Empresa 4 | Empresa 5 |
|---|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| Baja tasa de interés a corto plazo | ✓ | | ✓ | ✓ | |
| Cuenta corriente proveedores plazo 30 - 120 días sin interés | ✓ | ✓ | | ✓ | ✓ |
| Cuenta corriente proveedores mediano plazo baja tasa de interés | | ✓ | | | |
| Disponibilidad de fondos | | ✓ | ✓ | | ✓ |

Fuente: Elaboración propia

Refiriéndonos a las desventajas, los empresarios manifiestan ciertas circunstancias, relacionadas a los plazos de pago, las elevadas tasas y el contexto macroeconómico.

Tabla 7

Desventajas que se enfrentan las PyMEs

| Empresa | Altas tasas de interés a largo plazo | Contexto inflacionario | No existencia de Plazos a más de 2 años | Decisiones políticas poco favorables |
|---------|--------------------------------------|------------------------|---|--------------------------------------|
| 1 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |
| 2 | ✓ | ✓ | | ✓ |
| 3 | | ✓ | ✓ | ✓ |
| 4 | | ✓ | ✓ | ✓ |
| 5 | ✓ | ✓ | ✓ | ✓ |

Fuente: Elaboración propia

El análisis de las restricciones de otorgamiento de crédito de una PyME en San Justo los entrevistados manifiestan lo siguiente:

Tabla 8

Restricciones para el acceso al crédito PyME

| Restricciones | Empresa 1 | Empresa 2 | Empresa 3 | Empresa 4 | Empresa 5 |
|--|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| No sufrieron restricciones para su acceso | | | | ✓ | |
| Bajo Monto del crédito en relación al capital solicitado | ✓ | | | | ✓ |
| Documentación solicitada: declaración de bienes, declaración jurada de IVA, proyecto de inversión. | ✓ | | ✓ | | ✓ |
| Escasa oferta crediticia en líneas específicas: inversión en comercio, industria, agropecuario. | | ✓ | ✓ | | |

Fuente: Elaboración propia

Discusión

La investigación contempla los elementos necesarios que dan cuenta de la problemática principal, es decir, los tipos de fuentes de financiamiento que utilizan actualmente las PyMEs familiares en la ciudad de San Justo que resultaron eficientes para paliar la crisis 2020-2021.

Una empresa familiar o PyME familiar necesita de financiamiento para sobrellevar la crisis actual como así también proyectar su desarrollo, por lo tanto, según las entrevistas a empresarios PyME de la ciudad, las fuentes de financiamiento que utilizan actualmente son: banco privado, banco estatal, proveedores, aportes de inversores y recursos propios. Dentro de estas fuentes, los tipos de financiamiento que utilizan los empresarios son cuenta corriente de proveedores, préstamo prendario, préstamo estatal a sola firma con tasa subsidiada, préstamo hipotecario, préstamo línea: capital de trabajo, aporte de inversores, factoring, descubierto bancario y recursos propios.

Por consiguiente, el financiamiento requerido para enfrentar la crisis pandémica, se vinculan puntualmente con préstamos de bancos estatales a tasa subsidiada para pago de sueldos y mayor flexibilidad de plazos de pago por parte de proveedores. Es decir, el crédito para cubrir el pago de sueldos fue adquirida en bancos estatales para subsanar el periodo el cual hubo confinamiento y por parte de proveedores se concedió más plazo y perdón de intereses de aquellas deudas que debían ser saldadas con vencimiento en los meses de confinamiento estricto.

El destino de estas fuentes de financiamiento por las que optan estas empresas, generó el desarrollo de infraestructura, compra bienes de cambio y bienes de uso. Es decir, esta situación provocó reducción de costos de transporte, aumento de niveles de stock y de producción y la construcción de infraestructura.

Según el objetivo específico número uno, las ventajas que obtuvieron del financiamiento fueron las bajas tasas de intereses a corto plazo, los plazos otorgados entre 30 y 120 días por proveedores no contienen intereses, como así también, los plazos de los mismos a mediano plazo con una baja tasa de interés y además favoreciendo la obtención de liquidez.

Como desventaja, cabe distinguir que los empresarios coinciden en el contexto de inestabilidad macroeconómico puntualmente en el grado de inflación galopante, la falta de créditos a largo plazos y altas tasas de interés en créditos en estos créditos.

De acuerdo al objetivo específico número dos acerca del conocimiento de nuevas fuentes de financiamiento, según las entrevistas realizadas a los empresarios, tres no conocen el *crowdfunding* y dos empresas si conocen sus características, pero hoy no lo aplican en su empresa. Luego en cuanto a otra fuente como lo es el *Business ángels*, solo la empresa número 3 manifiesta conocer dicho sistema de crédito externo. Aplicó un sistema similar a *business ángels*, es decir, le otorgaron una ayuda dineraria para la compra de stock y aumentar su capital, a cambio de una tasa de retorno, pero no son iguales exactamente las características del crédito. Por lo tanto, ninguna utiliza nuevas fuentes de financiamiento.

Con respecto a restricciones de otorgamiento de crédito para una PyME en San Justo, las empresas entrevistadas coinciden en que existen ciertas complicaciones y límites de accesibilidad para solicitar créditos en entidades bancarias como, por ejemplo: el bajo monto del crédito en relación al capital solicitado, exceso de documentación solicitada y escasa oferta crediticia en líneas específicas. Solo una empresa de las entrevistadas no sufrió restricciones para el acceso al crédito.

Interpretación de los resultados en base al problema de investigación y los objetivos planteados

Esta investigación analiza como problemática principal, los tipos de herramientas crediticias que recurren las PyMEs familiares en San Justo. Existen dos maneras de financiarse, a través de financiamiento propio o financiamiento externo, es decir, con recursos autogenerados por las empresas y que no requiere ayuda externa, o créditos externos donde una parte actúa como prestatario y la otra como adquirente acordando una fecha de devolución y el pago de interés.

Según Yeimi et al. (2019) las opciones más tradicionales de fuentes de financiamiento externo de las cuales las PyMEs hacen uso con más frecuencia son las negociaciones con proveedores, los créditos bancarios, leasing, factoring o venta de activos. Sin embargo, la muestra tomada para la realización de los resultados de esta investigación y haciendo hincapié en la problemática principal, lleva a evaluar que las empresas entrevistadas prefieren obtener recursos de financiamiento externo, a través de sus proveedores, bancos privados o estatales y recursos propios, en ese orden jerárquico.

La utilización de recursos propios en Argentina según Bustos y Pugliese (2015) es la principal modalidad por su flexibilidad y facilidad de disposición de fondos. Para que las empresas familiares puedan crecer, produzcan fuentes laborales, desarrollen conocimientos y además mejorar la eficiencia en sectores industriales, comerciales, construcción, servicios y producción.

Por consiguiente, en las entrevistas realizadas los empresarios eligen como principal fuente de financiamiento externo a sus proveedores. También cabe aclarar que todos hacen uso de sus recursos propios, pero, siempre como última opción. Es decir, antes se analiza si existe la oportunidad de tomar un crédito a baja tasa de interés, por más que el monto de otorgamiento sea mínimo, optan por acceder ya que muchas veces se considera un crédito barato.

Existe evidencia de que las PyMEs requieren financiamiento externo tanto en su rutina diaria como en un contexto de crisis particular como lo ha sido el año 2020 y parte del 2021. Pero de todas las alternativas de crédito externo las más elegida por los empresarios de la ciudad de San Justo, en un 80% es el crédito a proveedores y recursos propios, y en un 20% crédito a bancos privados o estatales.

Por lo tanto, según los resultados de la muestra, el diferimiento de pagos de proveedores, es decir, la cuenta corriente existente para las empresas por parte de los mismos y la financiación a través de recursos propios son los tipos de fuentes que más suelen utilizar. Las cuentas corrientes de proveedores otorgan plazos para adquirir mercadería para las empresas del rubro comercial. Las empresas número 2 y número 5 las cuales su actividad está relacionada directamente al agro, utilizan las cuentas corrientes de proveedores vinculadas a insumos de producción.

Las fuentes de financiamiento reflejaron grandes avances en las PyMEs, por ende, en el sector comercial las empresas número 1, número 3 y número 4 vieron la oportunidad de tomar los plazos de los proveedores para adquirir bienes de cambio, ya que consideran que es mucho más efectivo y hasta resulta más seguro para proyectar a corto plazo. La adquisición de capital se basó, por ejemplo: la empresa 1 adquirió bienes durables, particularmente realizó la compra de heladeras, televisores, cocinas a gas y eléctricas, hornos eléctricos, lavarropas, freezers y cocinas industriales. La empresa 3 adquirió insumos de producción como telas de algodón, poliéster e hilos y botones, la empresa 4 realizó la compra de artículos de librería como cuadernos, lápices, mochilas, resmas, etc.,

para hacer frente a la temporada. Con esta fuente de financiamiento las empresas mencionadas lograron aumentar su nivel de stock, su nivel de producción y tener respaldo de capital. La empresa 2 y empresa 5 durante la crisis de la pandemia solicitaron mayor plazo a los proveedores de insumos, es decir, otorgamiento en cuenta corriente de consumo de combustible para maquinarias y pago a 30 días de plazo sin intereses. También el otorgamiento de insumos por parte de cooperativa de oleaginosas para la siembra de maíz, lo cual es usado como alimento para los porcinos de la empresa 5.

A través de un préstamo hipotecario la empresa número 1 pudo finalizar con el pago de cuotas pendientes en la adquisición de un depósito propio, generando un crecimiento en infraestructura. La empresa número 5 tomó un crédito hipotecario a través del Banco Nación para la construcción de galpones donde alberga las madres y crías porcinas, generando aumentos de producción y crecimiento en infraestructura. Realiza además como actividad secundaria la fabricación de compost financiado a través de recursos propios, este proyecto es muy novedoso en la región, es utilizado como fertilizante propio y también comercializado para el uso doméstico o agropecuario

Las empresas número 2 y número 4 a través de un préstamo prendario adquirieron bienes de uso para reducir costos de transportes. La empresa 2, particularmente tomo un crédito con un banco privado para la adquisición de un nuevo rodado y de esta manera también lograr un aumento en cantidad de fletes ofrecidos, que contribuye a un aumento de producción. La empresa 4 tomo un crédito con un banco estatal y adquirido un bien de uso para la distribución de mercadería en la región disminuyendo su costo de transporte.

Durante la crisis pandémica, la empresa 1, empresa 2 y empresa 4 debieron solicitar préstamos estatales a sola firma con tasa subsidiada para el pago de sueldos, ya que no generaron ingresos durante el periodo de cuarentena estricta. La empresa número 1 y número 4 aclaran que se vio reflejado una baja en cantidad de operaciones, pero por los niveles inflacionarios la facturación en dinero creció.

En cuanto a niveles promedios de ventas, las empresas 2 y 5 no registraron bajas significativas por estar vinculadas directamente a la actividad agropecuaria y ganadera las cuales presentaron solo algunos meses de confinamiento, pero siempre pudieron realizar su actividad. Cabe aclarar que la empresa 2 destino al pago de sueldos de personal administrativo, por cese de actividad de durante 1 mes.

En cambio, la empresa número 3 considera que las ventas se mantuvieron hasta incluso hubo meses en que registró mayor cantidad de operaciones en diferimiento de los mismos periodos, pero en 2019. El empresario aclara que, encontró un nicho muy oportuno en su rubro, es decir, manifiesta haber rendido muy bien en general su negocio durante la pandemia, ya que el producto que ofrece es de calidad intermedia lo que posibilitó la entrada a un mercado que era ocupado por marcas de mayor calidad y debido al alza de precios el cliente prefiere elegir el producto que su empresa comercializa a un costo menor. Por lo tanto, realizó la reinversión de ganancias generando más aumento de producción y stock.

El resultado obtenido de la empresa número 3 en cuanto a las opciones de financiamiento es un punto no esperado como resultado, tal es así que el empresario considera viable la adquisición de un crédito privado o mejor dicho un aporte de inversores que inyectan dinero en la empresa a cambio de un retorno mensual, de esta forma el inversor obtiene una rentabilidad y el empresario PyME la adquisición de mercadería. Un sistema de crédito muy similar a lo que es conocido como *business ángels* o ángeles inversores. Estos son personas que aportan parte de su capital en etapas tempranas del emprendimiento a cambio de participación. En este caso la empresa ya estaba en marcha y como antes dicho se utilizó este mecanismo para la compra de stock devolviendo una suma de dinero más un retorno.

Otros tipos de financiamiento utilizados por algunas de las empresas entrevistadas son descuento de cheques de terceros por parte de la empresa número 2 y el giro en descubierto por la empresa número 1. Sin embargo, no son utilizados con tanta frecuencia es una herramienta disponible para dichas empresas.

Considerando el hecho de las ventajas que obtuvieron las empresas, las más relevantes según los empresarios fueron la baja tasa de intereses de los créditos a corto plazo, y que si bien el monto no era el esperado optaron por acceder ya que resultan baratos. Otra ventaja es la cuenta corriente con proveedores, estos les otorgan plazos de compra a 120 días sin ningún costo financiero, distinto es el caso de más de 120 días donde contiene una tasa de interés, pero muy baja según las PyMEs entrevistadas, lo que resulta también una ventaja. Por último, la disponibilidad de fondos que otorgan liquidez y rápida conversión a capital es otra ventaja a destacar del financiamiento utilizado según los entrevistados.

Las desventajas que se enfrentan los empresarios PyMEs son las altas tasas de interés a largo plazo, la falta de crédito a más de 2 años y un contexto inflacionario galopante, según las entrevistas realizadas. También destacan la falta de decisiones políticas estables y poco favorables, que deriven a un escenario de proyección futura que brinde más tranquilidad a las empresas.

El análisis de la problemática principal lleva a destacar un punto muy importante e íntimamente relacionado al mismo. La existencia y conocimiento de otros tipos de financiamiento por parte de los propietarios de las empresas familiares, que difieren con las fuentes tradicionales de crédito más utilizados en las últimas décadas.

Según Iribarne (2015) una de estas alternativas es el denominado *crowdfunding*, estas plataformas son sitios web donde los emprendedores crean un perfil muy similar a las redes sociales donde cuentan acerca de su proyecto y por otro lado los *backers*, es decir, los inversores realizan aportes, de esta manera poder alcanzar el éxito de recaudación de estos proyectos. También muchas veces estos inversores terminan siendo socios obteniendo participación por el aporte de capital.

La existencia de aceleradoras de *startups* o incubadoras son muy frecuentes en estos tiempos, se trata de instituciones que realizan el acompañamiento en el desarrollo de emprendimientos y brindan cursos, programas de mentoría, formación intensiva, educación digital y financiera. Otro recurso también utilizado en el resto del mundo son los ángeles inversores o *business ángels*, personas que realizan el aporte de capital a cambio de una rentabilidad o participación del proyecto.

Esta investigación brinda resultados obtenidos de la muestra, donde la empresa número 3 y número 4 expresan conocer otros tipos de financiamiento, particularmente el *crowdfunding*. La empresa número 1, número 2 y número 5 no conocen otras alternativas, solo los créditos externos tradicionales o los que se viene aplicando hace algunas décadas.

Según Bustos y Pugliese (2015) existen otras alternativas de financiamiento y que están relacionadas con el mercado de capitales y sociedades de garantía recíproca, funcionan como un mecanismo que conecta el excedente de inversionistas con proyectos que necesitan el dinero para lograr sus ideas, algunas de estas alternativas son colocación de acciones, emisiones de deuda, valores negociados y fideicomiso financiero.

La empresa número 3 conoce también la fuente denominada *Business ángels*, incluso implementó un método muy similar para financiarse en la compra de bienes de

cambio, basándose en la toma de un crédito brindado por inversores a cambio de un retorno mensual. Dichas empresas, dictan conocer algunas fuentes de financiamiento, pero no lo utilizan en la rutina diaria de sus empresas.

Basando la investigación en otro plano, una problemática a tener en cuenta son las restricciones de acceso al crédito para las PyMEs familiares de San Justo. Obtener una ayuda externa resulta muchas veces dificultoso por diferentes aspectos.

Dependiendo del abanico de oportunidades crediticias que existan en el lugar de residencia de la empresa o la educación financiera del empresario para saber cuál o cuáles serían las opciones correctas que debe tomar para desarrollar su emprendimiento.

Según Bustos y Pugliese (2015) la falta de confianza de los administradores o propietarios hacia el sector crediticio también resulta un elemento importante para acceder a un crédito, en otra circunstancia esta desconfianza también proviene de factores macroeconómicos, como nivel de inflación, políticas gubernamentales, fluctuación de tipo de cambio que también pueden dificultar el acceso al crédito.

Las respuestas de la muestra en cuanto a la problemática en cuestión, coinciden en que existen límites para el acceso al crédito, solamente la empresa número 4 expresa no haber sufrido alguna restricción de acceso al crédito PyMEs

Las PyMEs que consideran que existen restricciones de acceso al crédito opinan que dichos límites se vinculan con la relación entre el capital presentado por la empresa a la entidad financiera y el monto del crédito otorgado. También algunas empresas familiares con muy buenas proyecciones y crecimiento no le son suficiente sus flujos o proyecto de inversión para acceder a préstamos razonables. Otro aspecto es la documentación solicitada, es decir, los empresarios manifiestan que existe un exceso de presentación de información que hace que muchas veces se desista de la decisión de financiarse a través de una entidad financiera, resulta lento el proceso de armado y presentación de carpeta, como así también además la ineficiencia para otorgar el crédito. Por otro lado, la escasa oferta crediticia en líneas específicas, en comercio, industria y sector agropecuario.

Limitaciones de la investigación

La investigación realizada para este trabajo final de grado presenta ciertas limitaciones a la hora de reflejar los resultados obtenidos. La cantidad de empresas que

existen en la ciudad de San Justo es relativamente más pequeña que otras ciudades de la región, que incluso presentan más cantidad de PyMEs por densidad de población. Esto provoca que la investigación se vea reducida a fuentes de financiamiento más tradicionales y también al no haber gran cantidad de empresas la variedad de información es limitada. Por lo tanto, la muestra extraída debe ser más amplia para una mejor eficiencia y diversidad de los resultados y también el descubrimiento de resultados no esperados que brinden nuevos parámetros.

Durante el análisis de los límites de la investigación la recolección de datos es un factor importante, ya que no basta con entrevistar a empresarios, sino que el diagnóstico de datos de instituciones que aporten información sobre la problemática principal ayudaría a dar sustento a posibles preguntas y soluciones.

A medida que avanza la investigación, el descubrimiento de nuevos aspectos que se vinculan con la problemática es muy amplio. Por lo tanto, muchas veces puede provocar el exceso de información, pero a su vez también el solo hecho de basarse en algunos objetivos específicos limita la introducción de cuestiones que son importantes para el objetivo general. Igualmente, estos límites sobre el estudio de más puntos específicos relacionados al objetivo general también están íntimamente relacionados a la ubicación geográfica del reciente estudio.

Fortalezas de la investigación

El presente trabajo final de grado contiene puntos de gran fortaleza, los cuales brindan información valiosa para muchos lectores y empresarios PyMEs. Por un lado, brindar aprendizaje sobre el manejo de los créditos externos de las empresas de la ciudad de San Justo y también como se desarrollaron durante la crisis. Esto ejerce un importante aporte de conocimientos tanto para la ciudad como para la región, ya que brinda información a micros, pequeñas y medianas empresas que necesitan avanzar sobre el aprendizaje de toma de crédito externo. Resaltando lo anterior, el análisis de la elección de las fuentes de financiamiento permite mejorar tanto en la toma de decisiones estrategias como en el crecimiento y desarrollo de la empresa. Además, permite conocer herramientas de créditos disponibles actualmente y que utilizan las empresas locales tanto para hacer frente a la crisis pandémica del año 2020 como para evolucionar en su desarrollo económico y financiero.

Cabe agregar, el logro de objetivos específicos donde establece las ventajas y desventajas de los tipos de financiamiento. Es útil para que los lectores analicen que ventajas se observan. A la hora de reflejar las desventajas, las entrevistas a los empresarios reflejan similitudes en este punto, la falta de créditos a largo plazo, altas tasas de interés y altos niveles de inflación que no permiten proyectar.

Por consiguiente, sacar a la luz las nuevas fuentes de financiamiento encontrados en otras investigaciones y en los resultados de la muestra son de gran utilidad para empresas familiares, ya que algunas no conocen más allá de las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas en el día a día, esto otorga grandes oportunidades a las empresas familiares en la aplicación de estas fuentes de financiamiento.

Otro punto clave es que, esta investigación refleja la demanda de crédito externo de las empresas, pero las pocas alternativas existentes hacen que no puedan desarrollar en totalidad su potencial de crecimiento. Por lo tanto, hacer llegar a todos los lectores en general la necesidad de encontrar soluciones a corto plazo es también una fortaleza de este trabajo final de grado.

Conclusiones de la investigación

Finalmente, y como conclusión según el análisis que se realiza en la presente investigación, el mismo da respuesta al objetivo general logrando presentar un panorama extensivo del tema en cuestión. Los tipos de financiamiento que pueden contemplar las empresas familiares o PyMEs de la ciudad de San Justo hace concluir que, los propietarios o administradores prefieren financiarse con sus proveedores como alternativa más recurrente, ya que resulta más eficiente y la consolidada relación de negocios existente entre los mismos hace que las operaciones se realicen de manera eficaz. Es decir, las tasas y plazos negociados con proveedores resulta mucho más accesible para las PyMEs. Luego a la hora de decidir otra alternativa hacen la elección de los bancos, a través de préstamos, factoring y descubierto bancario. Por último, utilizan recursos propios ya que prefieren cuidar sus ganancias en un contexto de inestabilidad y utilizar las mismas para diversificar. Por lo tanto, concluyo que las empresas toman los créditos que en el momento son oportunos por el bajo costo financiero, pero existe una falta de abanico de créditos donde puedan analizar varias opciones, de esta manera no solo centrarse en las alternativas vigentes en las últimas décadas sino realizar un análisis más amplio.

Además, debido al contexto y situaciones de la economía actual se busca mas seguridad en el crédito externo, esta seguridad a corto plazo solo la otorgan los proveedores.

Por ende, las muestras reflejan en los resultados los avances estructurales que obtuvieron las PyMEs familiares, a través de crédito externo. Lograron un crecimiento en cantidades de mercadería, insumos e infraestructura y bienes de uso, por lo tanto, el aumento de stock para brindar un mejor servicio para los clientes, y disponibilidad para su entrega, disminución de costo de transporte y aumentos de producción. Debido a todo esto se concluye que, sin el financiamiento externo no seria posible sostener un crecimiento, las PyMEs toman los créditos disponibles y con ayuda de sus recursos logran mantener un equilibrio.

Las ventajas que presentaron estos tipos de financiamiento son las reducidas tasas de interés, financiamiento sin interés a corto plazo por proveedores o bajas tasas a mediano plazo y disposición de fondos, estas características obviamente ayudaron a corto y mediano plazo, pero resulta difícil pensar que otorgan soluciones a futuro. Los empresarios deben tener una dinámica y adaptación a los cambios muy eficaz para no encontrarse en un callejón sin salida.

Entonces, esta dinámica de financiación da la pauta que los empresarios se financian con herramientas que tienen a su alcance y son las más convenientes para el momento, es decir, se busca resultados en el corto plazo. Por lo tanto, las desventajas a las que enfrentan son cambios macroeconómicos constantes, particularmente la inflación galopante lo que provoca una falta de seguridad para la proyección a futuro, altas tasas de interés de las entidades financieras y falta de créditos a largo plazo, que a su vez estas no tienen demasiadas opciones

Otro punto clave es el conocimiento de otros métodos de financiamiento por parte de los empresarios, los mismos no tienen conocimiento tan amplio de fuentes de financiamiento que estén por fuera del abanico que utilizan. Algunos de los entrevistados conocen otras fuentes que podrían ser de ayuda en situaciones de crisis económicas o para desarrollo de proyectos, pero que no están plenamente desarrolladas para implementar en un contexto de inestabilidad como el actual. En resumen, nuevas fuentes de financiamiento no están en los planes hoy de los empresarios ya que no tiene conocimiento de su funcionamiento y eficacia. De esta manera, se determina que el

conocimiento de la existencia de nuevos tipos de fuente de financiamiento de parte de los empresarios de la ciudad de San Justo no es muy enriquecedor.

Por último, tomar conocimiento acerca de las restricciones de acceso al crédito para PyMEs en San Justo resultó un objetivo específico. La respuesta a esta cuestión resultó ser afirmativa para la mayoría de la muestra tomada por diferentes razones, por ejemplo, la documentación solicitada resulta excesiva y a su vez el trabajo para armar la carpeta es ardua. Esta consigna en conclusión no responde a una variante totalitaria ya que, una de las empresas no tuvo ningún problema de restricciones, por lo tanto, se considera que solo es una cuestión de eficacia de cada institución y empresa. Otra cuestión es, el otorgamiento de créditos resulta ser muy bajo con respecto al capital presentado, pero hoy en día no existe gran variedad de tipos de créditos por lo tanto por más que el monto sea muy bajo, cuando el empresario necesita el dinero no hay otra opción que tomarlo si el mismo es financieramente de bajo costo. Por lo tanto, si es verdad la falta de oferta crediticia de parte de todas las entidades financieras, pero en un contexto económica actualmente quebrado no es rentable para dichas entidades tener gran cantidad de productos, sino que solamente los que le brinden ganancias. Por lo tanto, se determina que existen ciertos límites para el acceso al crédito para PyMEs con muy buenas proyecciones, pero esta cuestión se debe a que hoy los bancos también evalúan el contexto actual, entonces dar un crédito a una PyME que no hay certeza de su crecimiento, no por sus proyecciones sino por el panorama que se enfrenta, tampoco es fácil para los bancos. Además, esta cuestión de otorgamiento de créditos está basada en un análisis conveniente tanto para empresas como quien realiza el préstamo, entonces no es fácil conciliar las partes para que ambas lleguen a un equilibrio rentable debido a un conjunto de motivos que actualmente no ayudan a ninguna de las partes.

Recomendaciones

El tema de investigación es tan importante para micro, pequeñas y medianas empresas como así también para empresas familiares, ya que el crédito externo otorga crecimiento y desarrollo, pero también es importante destacar que estas empresas son la base firme de la economía de un país, por lo tanto, brindar sustento de parte de instituciones y organizaciones a través de mentoría y seguimiento sería de gran valor.

La creación de estos organismos e instituciones es el primer paso, actuando como incubadoras o respaldados por el estado, eso es materia de estudio. Tener como misión asesorar sobre ventas, rubros existentes, costos, proyección y particularmente crédito externo. Trabajando en conjunto con las empresas aportarían información muy útil para mejorar en la toma de decisiones y así obtener una proyección a futuro más viable.

Por otro lado, brindar ayuda por parte de profesionales con experiencia en el sector a PyMEs de ciudades más pequeñas como es San Justo a través de cursos y seminarios es importante para el desarrollo del sector en la región. Es decir, el seguimiento y apoyo tanto privado o del estado a través de la educación económica-financiera y brindando herramientas para el mejor manejo de estas empresas resulta un apalancamiento no monetario, pero de muchísimo valor para las mismas.

Propuestas para futuras líneas de investigación

Con el objetivo de la realización de futuras investigaciones, este estudio deja una línea de seguimiento para realizar un estudio más detallado de temas que se relacionan y derivan de la problemática principal fuentes de financiamiento para PyMEs de la ciudad de San Justo, Santa Fe. El relevamiento de datos de empresas de toda la provincia que abarque por lo menos un 80% del total de empresas familiares o PyMEs brinda mayor detalle acerca del crédito externo, como así también que consecuencias positivas y negativas provoca la toma de créditos.

Además, el estudio de nuevas fuentes de financiamiento se debe realizar en países que presentan características similares a Argentina para trasladar el conocimiento y aplicación. Relacionado a esto, las fuentes de financiamiento para empresas digitales es un tema muy enriquecedor y que debería ser investigado con detalle, además puede brindar información para la creación de sistemas crediticios aplicables a empresas relacionadas al agro, comercio, industria y servicios.

Realizar el estudio sobre fuentes de financiamiento utilizadas por PyMEs de ciudades de la provincia que presenten un sector empresarial más amplio para poder compararlas con ciudades como San Justo donde no hay gran cantidad de empresas, de esta manera obtener información acerca de diferencias existentes relacionadas a crédito externo.

Referencias

- Rojas, J. (2015) *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la argentina.*
- Villar, L. Briozzo, A. Pesce, G. Fernández, A. (2016) *El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil.*
- Miranda, M. L. (2013) *Los problemas de financiamiento en las pymes.*
- Iribarne, M. L. (2015) *El prosumidor como fuente de financiamiento para emprendimientos innovadores.*
- Martínez, L. B., Guercio, M. B. (2017) *La estructura de financiamiento de las pymes de videojuegos en Argentina.*
- Guercio M. B. Martínez, L. B. Vigier, H. (2017) *Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología.*
- Larsen, M. Vigier, H. Guercio, M. B. Briozzo, A. (2014). *Financiamiento mediante obligaciones negociables. El problema de ser PyME.*
- Estrada Palacio, Y. A., Acevedo Arias, A. E. *Estrategias financieras para la intervención de las pymes en crisis económicas.*
- Bustos, E. Pugliese, L. (2015) *Financiamiento de PyMEs y sus dificultades de acceso.*
- Olmos García, M. (2014) *Startups: vías de financiación alternativa.*
- Cámara Argentina de Comercio y Servicios (2019). *Las PyMEs: antídoto contra la pobreza.*
- Ministerio de desarrollo productivosgpsempresas.produccion.gob.ar/datos-y-análisis/

Resolución

SECPYME

19/2021

www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/242536/20210331

Anexo I Documento de consentimiento informado

Empresa 1

Anexo I Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerle a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Toselli Rodrigo, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es Fuentes de financiamiento para pymes.

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

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas 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 TOCALL RODRIGO.

_____ He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

Fuentes de financiamiento para pymes

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 20 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 este haya concluido. Para esto, puedo contactar a ToCALL Rodrigo

Valpato Dues

Nombre del participante

[Firma]

Firma del participante

15/04/2021

Fecha

Empresa 2

Anexo I Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerle a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Toselle Rodryg, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es Factores de financiamiento para p.p.m.

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

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas 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 Toselli Rodolfo

de _____ . He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

juicios de firmeza para Pz/Mes

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 20. 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 este haya concluido. Para esto, puedo contactar a Toselli Rodolfo.

ALCANTAR Gonzalo

Nombre del participante

[Firma]

Firma del participante

13/04/2021

Fecha

Anexo II

Preguntas empresa 1:

1. ¿Hace cuánto tiempo tiene la empresa?
Hace 12 años.
2. ¿Qué actividad realiza?
Venta minorista de electrodomésticos.
3. ¿Cuántos empleados tiene actualmente?
30 empleados
4. ¿Los insumos o productos comercializados son nacionales o internacionales?
Los productos son en su mayoría nacionales, fabricados con componentes internacionales.
5. Cuando necesito financiamiento, ¿Qué fuentes de financiamiento recurrió? ¿Con que propósito solicito este crédito?
Las fuentes principales de financiamiento son los proveedores, los bancos y los recursos propios. Para aumentar stock e infraestructura, es decir, mercadería, salón de ventas y depósitos propios.
6. ¿Particularmente que fuentes de financiamiento específicas?
Las más utilizadas son cuenta corriente con proveedores, algún crédito que sea barato, descubierto bancario y como última opción los recursos propios. Particularmente con los proveedores trabajas con plazos de entre 30 y 120 días sin interés y tomamos un prestamos hipotecario para saldar la compra de un deposito propio. Pero en estos tiempos no hay muchas opciones.
7. ¿Qué ventajas presento esta elección? ¿Y desventajas?
La tasa del banco que optamos resulto ser la más baja del mercado en ese momento y obviamente que el periodo es corto pero el plazo sin interés de proveedores cuando resulta conveniente se toma. Las desventajas hoy en día son las altas tasas de intereses que tiene los bancos a largo plazo, combinado con el contexto inflacionario y falta de plazos con periodos mas largos, pero como te digo actualmente resulta imposible. Otro factor, hace mucho que el gobierno de turno no ofrece reglas de juego clara y ni hablar de cierta estabilidad.
8. Durante la reciente crisis del año 2020-2021 ¿Considera que tuvo una baja promedio en ventas o facturación?
Cantidad de operaciones si, 40% menos y 20% más en facturación. Menos cantidad de productos vendidos a un mayor precio, provocando la caída de niveles de stock estos números resulta por la suba constante de precios.

9. ¿Utilizó alguna fuente de financiamiento para paliar la crisis actual? ¿Cuáles?
Si, pero no tan considerada. Ayuda del estado para pagar sueldos, un mes entero y otro mes la mitad. Es decir, un préstamo estatal a sola firma con una tasa subsidiada.

10. ¿Considera que existen ciertas restricciones de acceso al crédito para PyMEs?
Si existen límites, los montos, hoy en día no son para nada convincentes en relación al capital presentado. En los bancos hay que presentar una carpeta que dice cierto monto de capital y te financian por muchísimo menos. Otra variante es el exceso de documentación solicitada resulta poco ágil en el día a día, te piden demasiada información siendo que hace años que trabajamos juntos. También teniendo en cuenta que somos una ciudad chica nos conocemos tendría que ser mas eficiente a la hora de otorgamiento.

11. ¿Conoce otros tipos de financiamiento que no se encuentren dentro de la oferta crediticia actual?
No conozco.

12. ¿Qué características considera que faltan hoy en el mercado crediticio que brinden soluciones a las PyMEs?
Créditos de parte de los bancos con una proyección más a largo plazo y una tasa más competitiva, pero obviamente que eso no es posible en base al contexto macroeconómico.

Preguntas empresa 5:

1. ¿Hace cuánto tiempo tiene la empresa?
1990

2. ¿Qué actividad realiza?
Agropecuaria, Cría y engorde de porcinos, y actividad secundaria elaboramos compost con los desechos de los animales.

3. ¿Cuántos empleados tiene actualmente?
8 actualmente.

4. ¿Los insumos o productos comercializados son nacionales o internacionales?
Todo nacional.

5. Cuando necesito financiamiento, ¿Qué fuentes de financiamiento recurrió? ¿Con que propósito solicito este crédito?
Las fuentes de financiamiento que más uso son: Bancos, proveedores de insumos y recursos propios. En el banco sacamos un crédito para hacer galpones donde están las chanchas madres y después a través de proveedores de insumos para combustibles y siembra, lo demás con recursos propios por ejemplo para crecer con el proyecto de compost.
6. ¿Particularmente que fuentes de financiamiento específicas?
Solicitamos un préstamo hipotecario porque para ese momento fue lo mejor que encontramos.
7. ¿Qué ventajas presento esta elección? ¿Y desventajas?
La principal ventaja fue la disposición de fondos para hacer el galpón y después gracias a la confianza de años que tenemos con la gente podemos proveernos de insumos para el campo con los proveedores, pasado los 100-120 días hay un mínimo recargo de interés, pero es entendible. Como desventaja por ahí lo que más duele es el contexto inflacionario y esto hace que no existan crédito a largo plazo y los bancos tengan altas tasas de interés. No podés proyectar nada. Ni hablar de las decisiones del gobierno con reglas del juego poco claras.
8. Durante la reciente crisis del año 2020-2021 ¿Considera que tuvo una baja promedio en ventas o facturación?
Hubo un pequeño receso, pero después trabajamos normalmente, dentro de todo no afecto a la actividad la pandemia.
9. ¿Utilizó alguna fuente de financiamiento para paliar la crisis actual? ¿Cuáles?
Si utilizamos los plazos de proveedores de combustible y cooperativa de insumos. Por el alza de precios e inestabilidad del país debimos solicitar un poco de ayuda externa, sobre todo para cumplir con los plazos.
10. ¿Considera que existen ciertas restricciones de acceso al crédito para PyMEs?
Si obviamente, existen límites de accesibilidad y ayuda para pequeños proyectos. Resulta muy engorroso toda la documentación que te solicitan y además hoy no hay una gran oferta de créditos.
11. ¿Conoce otros tipos de financiamiento que no se encuentren dentro de la oferta crediticia actual?
No solamente los que manejamos en el día a día.
12. ¿Qué características considera que faltan hoy en el mercado crediticio que brinden soluciones a las PyMEs?

Para mejorar hay muchos aspectos, pero en la situación en la que hoy se encuentra Argentina es difícil, no sé qué puede pasar en el futuro, por ahora son solo soluciones parche. Si estaría bueno tasas más competitivas, plazos y hasta seguimiento de organizaciones para que crezcan los emprendimientos.