

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo final de grado. Manuscrito científico.

“Acceso al financiamiento externo. Dificultades y alternativas para las pymes de Neuquén”

“Access external financing. Difficulties and alternatives for Neuquén SMEs”

Autor: Dominguez Santiago Iván

Legajo: VCPB13607

DNI: 28.361.866

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Neuquén, Julio de 2021

Índice

Resumen	2
Abstract	3
Introducción	4
Métodos	16
Diseño.....	16
Participantes	16
Instrumentos	17
Análisis de datos	17
Resultados	19
Razones para escoger la autofinanciación	19
Conocimiento del mercado financiero	21
Posibles soluciones en el contexto económico actual	21
Discusión	23
Referencias.....	32
Anexo 1: Consentimiento Informado	35
Anexo 2: Encuesta	36

Resumen

Este trabajo de investigación tuvo como objetivo identificar las causas que dificultan el acceso de las pymes familiares de Neuquén a la financiación externa en contextos de inestabilidad, y se analizaron las opciones existentes en el mercado financiero. El estudio tuvo un alcance explicativo y fue de tipo cualitativo, el cual consistió en encuestas dirigidas a cinco pequeños empresarios de la región, las cuales se complementaron con conversaciones virtuales. Los resultados obtenidos concuerdan con estudios previos, los cuales sugieren que el contexto económico desfavorable y la falta de conocimiento en la temática por parte de los empresarios son algunas de las principales causas que hacen a los mismos optar por financiarse con recursos propios. Como conclusión, se puede observar que, si bien existe una amplia gama de productos financieros, hace falta un trabajo conjunto, entre el sector público, tratando de mejorar las condiciones macroeconómicas, y el sector empresario, generando una profesionalización de quienes administran las pymes, para que estos últimos recurran a ellos.

Palabras clave: Financiación, pymes, contexto, profesionalización.

Abstract

The objective of this research work was to identify the causes that hinder the access of family SMEs in Neuquén to external financing in contexts of instability, and the existing options in the financial market were analyzed. The study had an explanatory scope and was qualitative, which consisted of surveys directed at five small entrepreneurs in the region, which were complemented with virtual conversations. The results obtained agree with previous studies, which suggest that the unfavorable economic context and the lack of knowledge on the subject by entrepreneurs are some of the main causes that make them choose to finance themselves with their own resources. In conclusion, it can be seen that, although there is a wide range of financial products, but a joint effort is needed between the public sector, trying to improve macroeconomic conditions, and the business sector, generating a professionalization of those who manage SMEs, so that the latter resort to them.

Keywords: Financing, SMEs, context, professionalization.

Introducción

No solo a nivel local, sino también a nivel global, las pequeñas y medianas empresas (pymes) son una gran fuente creadora de riqueza y empleo, por lo que se vuelven vitales para el crecimiento y desarrollo de la economía según la Organización de las Naciones Unidas (2020). En nuestro país, según datos del sitio web del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2017), 605.626 son las empresas privadas creadoras de empleo, de las cuáles el 99,8 % se encuadra dentro del sector PyME o MicroPyME.

En la ciudad de Neuquén, la situación es muy similar a la observada en el resto del país. Hay 18.689 unidades económicas, de las cuales un 99% son pymes, en su mayoría familiares. La principal actividad económica en la ciudad es el comercio, seguida por el sector servicios, la industria manufacturera en tercer lugar, la construcción en cuarto y al ser la capital de la provincia también concentra gran cantidad de actividad administrativa, según un informe del Ministerio de Economía e Infraestructura (2019).

Como se puede observar en informes de distintos organismos, las pymes son la fuente principal del sistema económico y de generación de empleo.

Es muy común que se confunda a las pymes, con las empresas familiares, aunque esto no es correcto. Una empresa familiar (EF) es tanto la gran industria o comercio cuyo capital pertenece a una sola familia, como la modesta pyme en la que trabajan los miembros de una sola familia con unos pocos o ningún empleado ajeno.

Basta con buscar la definición de EF, para darse cuenta que no hay una definición única y consensuada del concepto, sino que depende de cada autor, aunque a grandes rasgos, la idea general es la misma.

Según Raffino (2020) “Una empresa familiar es una organización comercial o corporativa cuyas decisiones están controladas o influenciadas por un grupo familiar, cuyas sucesivas generaciones suelen dedicarse a la empresa” (parr. 1).

Para Cabrera & García (1999), la empresa será familiar cuando se cumpla que la familia mantenga el control de la propiedad, influya en la dirección y tenga la intención de transmitir la empresa a la siguiente generación.

Sin entrar en una investigación profunda y exhaustiva del concepto de EF, ya que no es el objetivo del presente trabajo de investigación, se puede concluir que las características principales de estas organizaciones son:

- ❖ Una/s familia/s posee la mayoría del capital y tiene el control de la organización.
- ❖ Los miembros de la familia forman parte de la dirección y toman las decisiones más importantes.
- ❖ La empresa será transferida a la siguiente generación de la familia.

Estas características fundamentales, condicionan la forma en que las Pymes familiares toman sus decisiones, ya que las mismas tienen un alto grado de componente emocional, al estar involucrada la familia, en conjunto con la empresa, lo que hace que muchas veces las decisiones que se toman no sean las más adecuadas o racionales.

Braidot (2019) señala que la mayor parte de las empresas familiares desaparece en la primera generación. En la mayoría de los casos, el fracaso se debe a conflictos

emocionales en el seno de la familia propietaria que afectan negativamente la toma de decisiones.

A pesar de ser el de las pymes un sector clave para la economía, en los últimos años las mismas vienen atravesando grandes dificultades debido a diferentes factores entre los cuales podemos mencionar las condiciones macroeconómicas adversas, la inflación, la cada vez mayor carga impositiva, la falta de políticas claras por parte de los gobiernos de turno, y demás condiciones que generaron que, por ejemplo la cantidad de nacimientos de empresas se redujera y los cierres se mantuvieran relativamente constantes, dando lugar a una caída neta en el total de empresas activas según el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2017).

Un párrafo aparte merece el año 2020, debido a las medidas adoptadas por los gobiernos del mundo en general, y de Argentina en particular, con el fin de intentar controlar el avance de la pandemia Covid-19, lo que generó una mayor caída de la actividad económica.

Según una encuesta realizada por PWC (2020), de la cual participaron más de 100 pymes, entre las cuales un 74% estaba compuesto por pymes familiares de diversas industrias, el 82% de los encuestados afirma que la disminución de la demanda es debido a la pandemia.

Si bien desde el gobierno se tomaron algunas acciones como el Programa de Emergencia de Asistencia al Trabajo y a la Producción (ATP), el cual estuvo formado por un paquete de medidas como son:

1. Asignación compensatoria de salarios.
2. Créditos a tasa cero para monotributistas y autónomos.

3. Créditos a tasa subsidiada convertible.
4. Reintegro de los créditos a tasa subsidiada convertible.
5. Sistema integral de prestaciones por desempleo.

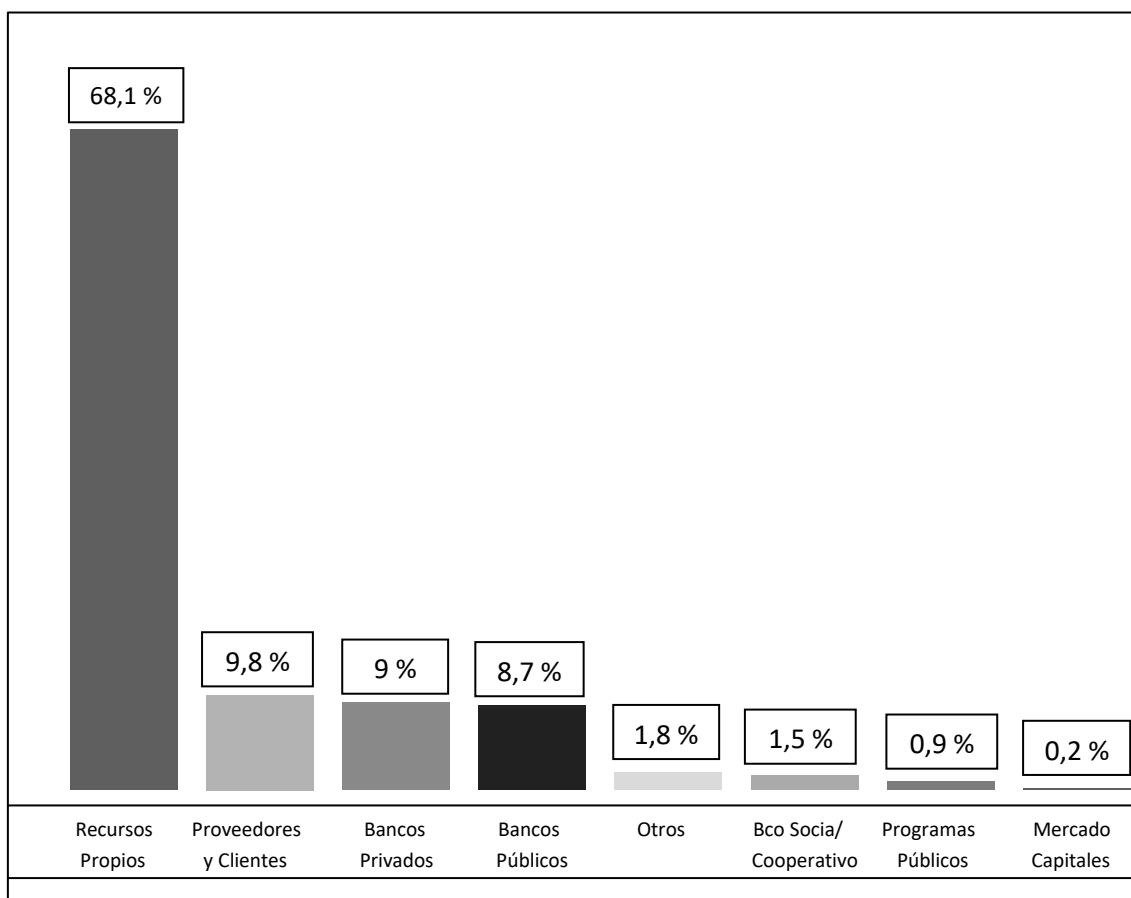
Las mencionadas medidas que como su nombre lo indica son de *emergencia*, tienen como objetivo atenuar los efectos sobre la economía que tuvieron las medidas de restricción impuestas, y si bien el 57% de los encuestados afirmaron haber accedido al programa ATP, las mismas no fueron suficientes, ya que según un informe de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2020), durante el mencionado año, cerraron en todo el país, 90.700 locales y 41.200 pymes.

Dentro de este complejo contexto económico se encuentran las pymes en la actualidad, por lo que es necesario para muchas de ellas intentar acceder a algún tipo de financiamiento para poder sobrevivir en algunos casos, y en otros para lograr mantenerse o crecer.

El financiamiento es el aporte de recursos a una empresa para poder emprender un proyecto o una inversión, por lo tanto, la toma de decisiones a nivel organizacional juega un papel importante ya que en la medida de la inversión a realizar se debe escoger la mejor forma de financiación según Gómez y Pérez (2018).

Según un estudio de la Fundación Observatorio Pyme (2019) casi el 70 % de las pymes manufactureras se financian a través de recursos propios. En la figura 1 se pueden observar los resultados de dicho estudio.

Figura 1



Estructura de financiamiento en Pymes Manufactureras. Fuente: elaboración propia en base a un estudio realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2019).

Claramente, como se puede ver a través de los resultados arrojados por esta gráfica, y también en otros estudios similares de diferentes organismos públicos y privados, las preferencias de financiación de las pymes familiares son en primer lugar y por amplio margen la autofinanciación, en segundo lugar el endeudamiento bancario y con proveedores y recién en un tercer y último lugar por las ampliaciones de capital, lo que demuestra la clara tendencia de este tipo de empresas a darle prioridad a tener en todo momento el control de la compañía y a no resignar la posibilidad de toma de decisiones frente a posibles terceros que pudieran ingresar a la organización. Esto si bien puede ser visto como una ventaja, por una parte, también es cierto que, al reducir

las posibilidades de apalancamiento del negocio, se reducen o al menos se vuelven de mayor plazo las posibilidades de crecimiento ya que se basa en la generación de recursos propios.

Dentro de las fuentes externas de financiación, una de las más usadas por muchas pymes es el financiamiento a través de proveedores, que básicamente consiste en recibir mercadería o materia prima de los proveedores, a través de un convenio con la empresa proveedora, quien permite cancelar el costo de esos materiales en un plazo convenido. Este tipo de financiación es de corto plazo, ya que no suele superar los 60 o 90 días.

A continuación, se describirán brevemente las distintas alternativas externas de financiamiento a las que pueden acceder las pymes según el mercado de que se trate. Cabe aclarar que, en nuestro país, el mercado financiero se puede dividir en dos grandes grupos: el Mercado Bancario por un lado y el Mercado de Capitales por el otro.

Financiación a través del Mercado Bancario: Debido a la extensión del trabajo, solo se analizarán de manera resumida las opciones de financiación ofrecidas por el Banco de la Nación Argentina (BNA) y del Banco de la Provincia del Neuquén (BPN) desde la banca estatal, y por el lado privado, se analizará solo el banco Santander Río.

Banco de la Nación Argentina: segmenta sus productos según se trate de una Micropyme, una Pyme o grandes empresas teniendo en cuenta los límites de facturación anual que para cada categoría establece el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.

Para las Micropymes se ofrecen créditos de dos tipos, para Inversión en bienes de capital, con un plazo máximo de 60 meses y para Capital de trabajo y gastos de

evolución con un plazo de hasta 36 meses. Se solicita garantía según el monto del préstamo y a satisfacción del banco. Según el sitio web del banco (2021), en este segmento se coordinan acciones con organismos públicos, privados y mixtos de todo el país, para promover la inclusión financiera, impulsar la bancarización y el desarrollo de los microemprendedores y las microempresas.

Para Pymes la gama de productos es mucho más amplia por lo que no se mencionarán todos.

Tarjeta de Crédito Pyme Nación: permite financiar las compras a proveedores en hasta 12 meses.

Descubiertos en Cuenta Corriente: es un préstamo a muy corto plazo que se origina cuando el titular de la cuenta corriente utiliza más dinero del que tiene depositado en dicha cuenta.

Descuento de cheques de pago diferido (CHPD): el banco adquiere el cheque a cobrar en un plazo máximo de hasta 360 días y adelanta los fondos a la empresa a cambio de un interés.

Créditos para financiación de capital de trabajo e inversiones: son préstamos tradicionales en los que el banco entrega una suma de dinero y la empresa debe devolver el capital más los intereses en relación al tiempo del mismo.

Factoring Productivo tradicional: el banco adquiere las facturas emitidas por la empresa a cobrar en plazos de hasta 90 días y adelanta los fondos.

Según el tipo de cliente del que se trate, los montos, tasas y plazos de financiación pueden variar. Entre los requisitos el banco pide garantías a satisfacción del banco, solvencia moral, económica y patrimonial entre otros.

Banco de la Provincia del Neuquén: es una de las herramientas más usada por el gobierno provincial para instrumentar muchos de los programas, beneficios y ayudas dirigidos a las pymes establecidas en la provincia. Entre los productos que ofrece se pueden nombrar:

Descubiertos en Cuenta Corriente: similar al ofrecido por BNA.

Acuerdo para pagos de nómina: para empresas que acrediten los haberes de sus empleados en el BPN.

Préstamo Flexible: es una línea de crédito con garantía hipotecaria con un plazo de hasta 60 meses,

Descuento de CHPD: similar al ofrecido por BNA.

Descuento de Facturas Conformadas / Certificados de Obra: similar al Factoring ofrecido por BNA.

Leasing: es un contrato que posibilita a la pyme la incorporación de bienes de capital, mediante el pago de un canon mensual. Al vencimiento del contrato la empresa tiene la opción de comprar definitivamente el bien, o devolverlo.

Préstamos con Garantía Prendaria: es un préstamo con prenda a favor del banco sobre bienes muebles ofrecidos en garantía para la incorporación de bienes de capital a mediano y largo plazo.

Préstamos a sola Firma: es un crédito tradicional para financiación de capital de trabajo y atención de gastos de empresas con necesidades financieras puntuales.

Banco Santander Río: divide sus productos en dos líneas.

Financiación de Capital de trabajo dentro de los cuales incluye: Préstamos, Adelanto de Fondos, Descuento de Cheques, Descubiertos en Cuenta Corriente.

Financiación para Inversión tienen mayor plazo de financiación que los productos anteriores, ya que se utilizan para financiar bienes de capital. Podemos encontrar préstamos con garantía hipotecaria, con garantía prendaria y leasing.

Como se puede observar, los productos ofrecidos tanto por la banca estatal como por la banca privada son muy similares, pero existe una diferencia con las tasas que cada banco cobra por sus productos, las cuales no serán incluidas en el presente trabajo por un tema de extensión del mismo. Cabe aclarar que las tasas que ofrece el BNA son relativamente más bajas, pero esto se debe a que las mismas son subsidiadas por el gobierno nacional a través de sus distintos organismos.

Financiamiento a través del Mercado de Capitales: el Mercado Argentino de Valores (MAV) es el mercado especializado en el financiamiento a pymes y economías regionales en nuestro país. Según el sitio web (2021), el MAV propicia la participación de las Pymes para que formen parte de los beneficios que otorga el Mercado de Capitales en relación a financiamiento. Dentro del plan estratégico de este mercado, uno de los capítulos importantes lo ocupa el desarrollo de diversos enclaves comerciales en diferentes partes del país, con el objetivo de que cada región pueda estructurar los productos bursátiles a su medida. Si bien la sede principal del MAV se encuentra en la ciudad de Rosario, el mismo cuenta con oficinas comerciales en CABA, Córdoba y Mendoza. Los productos que se ofrecen para el financiamiento de las pymes son muy similares a los que se ofrecen en el sistema bancario, entre ellos encontramos:

Descuento de CHPD: los cheques se negocian bajo el régimen de oferta pública en el mercado, lo que les permite a las empresas financiarse a plazos más convenientes y con menores exigencias que las financiaciones bancarias. Si bien se ofrecen varios segmentos, el avalado es exclusivo para pymes, mediante el aval de una sociedad de

garantía recíproca (SGR) que respalda la negociación. También dentro de esta alternativa se encuentran los Echeqs o cheques digitales, que permiten negociar los mismos de manera 100% digital.

Pagarés Avalados: los pagarés emitidos por las pymes y avalados por una SGR se pueden negociar en el MAV de manera similar a los CHPD. Este segmento también cuenta con su versión online denominada Pagarés digital.

Factura de Crédito Electrónica (FCE): las operaciones entre pymes y grandes empresas están obligadas a usar la factura de crédito electrónica. Una vez que la pyme emite la FCE, la empresa grande puede cancelarla, rechazarla o aceptarla. Una vez que la factura es aceptada, la pyme puede esperar su cobro, o negociarla en el MAV para financiarse de manera similar a las anteriores.

Obligaciones Negociables Pyme: son títulos de deuda emitidos por las empresas con el objeto de financiarse. Desde el momento de su emisión se establecen la forma y el plazo en el que se amortizará el capital, siendo por ello un instrumento de renta fija.

Fideicomisos financieros: es un contrato mediante el cual las pymes pueden entregar activos ilíquidos en el mercado y recibir activos líquidos para poder financiarse.

Acciones Pyme: mediante la emisión de acciones las empresas buscan ampliar su capital obteniendo así fondos del mercado para financiar sus operaciones.

Si bien, como se puede observar en la figura 1 el financiamiento obtenido por las pymes en el mercado de capitales es muy marginal, según el último informe del mes de marzo del MAV (2021), el crecimiento interanual de la negociación de CHPD, Echeqs, FCE y Pagarés fue del 127 %. Esto se debe en parte a que las tasas de interés son relativamente más bajas que en el sistema bancario. Para poner un ejemplo, mientras

que la tasa que cobra el BPN por descontar un CHPD es del 37 % para plazos de hasta 60 días, en el MAV, la tasa asciende a 27 %, hay que tener en cuenta que estamos comparando con el banco público de la provincia del Neuquén, que muchas veces tiene programas de beneficios para las pymes, porque si la comparación se efectúa contra un banco comercial, la diferencia es mayor aún.

Una última e innovadora alternativa de financiación que se mencionará es el *Crowdfunding*, que, traducido al español, significa financiamiento colectivo, y básicamente consiste en que varias personas invierten pequeñas cantidades de dinero, hasta que se junta la cantidad necesaria para llevar adelante un proyecto. Esto se realiza a través de plataformas de *crowdfunding* y si bien los hay de varios tipos, en nuestro país, la que ha alcanzado mayor desarrollo es Crowdium, que se especializa en proyectos inmobiliarios. Esta herramienta aún no está muy desarrollada en nuestro país como una alternativa de financiamiento para las pymes, por lo que no se hará un mayor análisis de la misma.

En definitiva, son varias las alternativas de financiamiento a la que pueden acceder las pymes en nuestro país, sin embargo, se puede observar que, en su amplia mayoría, las mismas son reacias o al menos no acceden al financiamiento externo y en este punto cabe el interrogante de saber ¿Cuáles son las razones o dificultades que encuentran las compañías al momento de financiar sus operaciones? ¿Por qué la mayoría de las pymes prefieren autofinanciarse? a pesar de que en muchas oportunidades sería más ventajoso acceder al financiamiento externo.

Por lo planteado, el objetivo general del siguiente trabajo será:

Analizar las razones por las cuales las pymes familiares del conglomerado urbano formado por las ciudades de Neuquén, Plottier y Centenario no acceden al financiamiento externo, y proponer posibles soluciones que permitan a las mismas financiarse para subsistir, y crecer durante el año 2021.

En cuanto a los objetivos específicos, los mismos son:

Indagar las razones por las cuales la mayoría de las pymes familiares de la zona no acceden al financiamiento externo.

Investigar el grado de conocimiento que tienen los encargados de la toma de decisiones de las pymes estudiadas, sobre las opciones de financiación existentes en el mercado.

Proponer posibles soluciones para que las pymes familiares puedan acceder al financiamiento externo en el contexto de inestabilidad actual.

Métodos

Diseño

El alcance de la investigación fue de tipo explicativo, ya que, con la misma, se intentó determinar las principales causas por las cuales las pymes familiares en su gran mayoría no se financian a través de las herramientas que se ofrecen desde el sector financiero.

El enfoque utilizado fue de tipo cualitativo ya que se realizó una recolección de datos sin medición numérica, en la que se intentó indagar utilizando preguntas de opción múltiple, las razones por las cuáles las pymes familiares prefieren el autofinanciamiento por sobre el financiamiento externo.

En cuanto al diseño del estudio, el mismo fue no experimental de tipo transversal, ya que no se realizó manipulación de variables, sino que se limitó a indagar sobre los hechos concretos y experiencias de las pymes familiares tal como sucedieron en la realidad en un momento determinado del tiempo.

Participantes

La población estuvo compuesta por las pymes familiares del conglomerado urbano formado por las ciudades de Neuquén, Plottier y Centenario. Dentro del mismo se enviaron encuestas vía correo electrónico y WhatsApp.

El muestreo fue de tipo no probabilístico intencional, ya que se escogieron empresas familiares de manera puntual que cumplieran con las características de la investigación. La muestra estuvo compuesta por cinco empresas, de las cuales tres se encuentran ubicadas en la ciudad de Neuquén capital, una en Plottier y la restante en

Centenario. A cada participante se le envió el consentimiento informado que se encuentra en el anexo 1, previo a realizar la encuesta.

Instrumentos

Para recolectar la información necesaria para la investigación se enviaron encuestas utilizando métodos digitales, tanto por correo electrónico como por WhatsApp a los propietarios de las pymes o bien a las personas encargadas de administrar el sector financiero de las mismas. Con algunos se conversó telefónicamente y con otros se intercambiaron mensajes de audio, con lo cual se obtuvo información adicional y en algunos casos se buscó información a través de las redes sociales de las empresas.

La encuesta consistió en un cuestionario de preguntas de opción múltiple o *multiple choice*, el cual se puede encontrar en el Anexo 1, para lograr que, de esta manera, la misma no insumiera una gran cantidad de tiempo, e intentar que la mayor cantidad posible de participantes contestaran el mismo, con el objetivo de que los resultados obtenidos tuvieran mayor representatividad. Igualmente, para dar cierto grado de libertad a los encuestados, al final de cada pregunta se agregó la opción otros y también se les invitó a quienes quisieran a formular comentarios adicionales.

Análisis de datos

El análisis de datos que se efectuó fue de tipo cualitativo, ya que los mismos fueron recolectados sin medición numérica.

Se realizó una descripción de las características particulares de cada empresa para conocer la muestra con la que se trabajó.

Se sistematizó la información recibida para poder comparar las respuestas de los participantes del estudio.

Se analizó la información para arribar a la respuesta del problema planteado, sobre las dificultades o razones por las que las pymes familiares prefieren autofinanciarse por sobre la financiación externa.

Resultados

Se presentarán en la siguiente tabla las características principales de las pymes encuestadas con el fin de conocerlas más en profundidad y lograr de esta manera tener un mejor conocimiento del contexto particular de cada una.

Tabla 1. *Características de las pymes estudiadas.*

Características	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Actividad	Limpieza y Seguridad	Comercio Minorista	Metalúrgica	Servicios Financieros	Industria Alimenticia
Fundación	2018	2003	2020	2019	2005
Ubicación	Neuquén	Neuquén	Centenario	Neuquén	Plottier
Número total de empleados	5	3	3	3	4
Número de Empleados No familiares	3	0	0	2	0
Local	Propio	Propio	Propio	Alquilado	Propio
Condición frente al IVA	RG ¹	RSPC ²	RSPC	RG	RG

Fuente: elaboración propia. ¹ Régimen General. ² Régimen simplificado para pequeños contribuyentes.

Razones para escoger la Autofinanciación

Para comenzar con este tema, merece la pena aclarar que cuando se le preguntó a los encuestados por el origen de los fondos necesarios para comenzar con la empresa, en el total de los casos respondieron que los mismos provinieron de recursos propios.

Ninguno de ellos intentó buscar financiamiento de ningún tipo, ni siquiera recurriendo a programas del estado.

Cuando se les preguntó por el caso hipotético en el que la empresa tuviera que recurrir a la financiación, y por cuál de los métodos lo harían, las cinco pymes respondieron que elegirían autofinanciarse por sobre las demás opciones. Solo una de las cinco agregó que además intentaría solicitar en segundo lugar la ayuda estatal y por último recurriría al sistema bancario. Ninguna de los encuestados optó por la opción de financiarse a través del mercado de capitales.

Solo una de las cinco empresas reconoció haber accedido en algún momento al financiamiento externo, quién a su vez, es la misma empresa que contestó que solicitaría financiamiento externo en caso de necesitarlo. Dos de las empresas respondieron que habían intentado obtener financiamiento a través de bancos, sin embargo, la misma les había sido negada aludiendo a que la compañía no tenía suficiente historial crediticio, a la falta de garantías necesarias y, por último, a que la empresa era de creación muy reciente. Las restantes dos pymes nunca solicitaron financiación externa.

Con respecto a las razones por las cuales no recurrirían al financiamiento externo, los encuestados decidieron escoger más de una opción, siendo la más elegida por cuatro de los entrevistados la elevada tasa de interés/costo. En segundo lugar, se encuentran dos de las opciones, siendo una de ellas la de no endeudar a la compañía para evitar riesgos y la otra, la falta de previsión a futuro, ya que es muy difícil prever lo que puede pasar. Por último, y solo mencionado por una de las pymes, se optó por la cantidad de requisitos o la dificultad que para una pyme representa cumplir los mismos para financiarse.

Conocimiento del Mercado Financiero

Al indagar sobre el conocimiento de las herramientas que hay disponibles en el mercado para financiar la actividad de las pymes, se encontró que solo una de las empresas conocía a la mayoría de ellas, y es precisamente la que se dedica a ese rubro en particular, razón por la cual el conocimiento del mercado financiero es su materia prima. Las restantes cuatro empresas, solo dijeron conocer los créditos bancarios y una de esas cuatro también conocía el Leasing.

Relacionada con la anterior, viene la pregunta sobre si el encargado de tomar las decisiones en la compañía posee estudios en ciencias económicas, finanzas y/o administración de empresas, a la que nuevamente, cuatro de los cinco respondieron no tener ninguna formación en esos campos, y nuevamente el administrador de la pyme dedicada a finanzas respondió tener estudios sin terminar en el tema.

No obstante, los resultados arrojados por los dos puntos anteriores, en la totalidad de las empresas, la administración o gerencia de las mismas es llevada por los propios dueños, sin contar con ningún tipo de asesoramiento externo.

Todos los entrevistados respondieron que los asuntos impositivos y contables son llevados de manera externa por algún contador/a, mientras que la totalidad de los familiares que trabajan en las pymes se dedica a las tareas operativas.

Posibles soluciones en el contexto económico actual

Sobre la opinión que los empresarios pyme entrevistados tienen en relación a la situación actual de la economía del país, dos de ellos respondieron que la misma es regular, mientras que los tres participantes restantes, opinaron que la misma es mala.

En cuanto a la visión de los encuestados con respecto al giro de la economía en los próximos 12 meses, la opinión estuvo un tanto más dividida, ya que dos de ellos opinaron que la situación seguiría igual, uno que habrá una caída moderada y los dos restantes creen que la economía caerá fuertemente.

No obstante, las bajas expectativas que se observan en las respuestas de los encuestados en los dos puntos anteriores, cuando se consultó sobre la capacidad interna de la empresa para sobrevivir en la situación actual, una de ellas respondió que es muy buena, otras tres optaron por la opción buena, y solo una de las cinco respondió que su capacidad de supervivencia es regular.

Consultados los participantes del estudio, por su opinión sobre cuáles serían posibles soluciones a implementar para que las pymes busquen financiamiento externo, hubo dos opciones que fueron las más elegidas, donde cuatro de los cinco encuestados las eligieron, siendo estas, la capacitación en aspectos económicos y financieros a los empresarios pyme, y la otra la previsibilidad de la situación económica y política. La tercera opción más elegida a la cual tres de los cinco encuestados mencionaron, fue la de la disminución de las tasas de interés, o el costo de endeudarse, ya que lo consideran alto. Como últimas opciones, dos de los encuestados mencionaron la disminución de los requisitos que solicitan las entidades crediticias, y utilizando la opción *otros* agregaron la necesidad de que se realice una baja en los impuestos que se les cobran a las empresas. Cabe la aclaración que, en este último punto, los encuestados tuvieron la libertad de elegir todas las opciones que consideraran convenientes.

Discusión

El objetivo principal del presente trabajo de investigación fue analizar cuáles son las razones por las que las pymes familiares de la ciudad de Neuquén y sus vecinas de Plottier y Centenario no recurren al mercado financiero como herramienta para lograr apalancar sus operaciones, ya sea en momentos de inestabilidad económica como el que está atravesando actualmente nuestro país, o en momentos en los que las compañías estén en condiciones de dar un salto y crecer, para sugerir diferentes soluciones que les permitan hacerlo.

En cuanto al primer objetivo específico, el cual consistía en indagar las razones que los empresarios esgrimían, para no acudir a la financiación externa, los resultados obtenidos en esta investigación, concuerdan con los estudios previos realizados por otros organismos como el de la Fundación Observatorio Pyme (2019), en el cual, se podía observar que por abrumadora mayoría, las pymes familiares optan por la autofinanciación, ya sea en el momento de su fundación inicial, como posteriormente, en la fase en la que las empresas requieren apalancarse ya sea para subsistir o crecer.

Dentro de las principales razones que los encuestados mencionaron, se encuentra el elevado costo del financiamiento externo, que como es sabido, está directamente ligado a las condiciones macroeconómicas del mercado y es una variable que el empresario no puede controlar.

Esto viene ligado con otra de las causas mencionadas por los encuestados, la cual es evitar el riesgo, dada la imprevisibilidad a futuro de la situación económica del país. Ello impacta de lleno con una de las características principales de las pymes familiares, y tiene que ver con el objetivo de subsistencia de las mismas, tal como se

expuso en el apartado introductorio. Teniendo este objetivo en claro, quienes toman las decisiones intentan reducir el riesgo al que exponen a sus empresas, evitando el endeudamiento, para tener una mayor flexibilidad y así enfrentar los desafíos y sobrevivir en situaciones de inestabilidad.

Un tanto alarmantes son los resultados arrojados por el estudio, con el fin de verificar el segundo objetivo, el cual consistía en indagar el grado de conocimiento que los empresarios pyme tienen acerca de las herramientas de financiación existentes en el mercado.

Como pudo verse en el apartado de resultados, se observa un grado de desconocimiento generalizado sobre el tema en cuestión, lo que hace que la mayoría de los empresarios familiares opten por la autofinanciación, aún en situación de necesitar recursos externos, o simplemente para aprovechar las ventajas que ofrecen los programas de financiación que otorgan los gobiernos en sus diferentes niveles, los cuales en ocasiones resultan muy convenientes ya que llegan a tener tasas inferiores a la de la inflación.

Lo observado deja en evidencia también, la preponderancia que muchos de los empresarios pymes le otorgan a las cuestiones operativas, por sobre los asuntos financieros y de gestión, relegando este último aspecto a la simple contratación de un contador/a para realizar las tareas de liquidación de sueldos e impuestos, dejando para el seno de la familia propietaria las decisiones importantes en asuntos de gestión. Como es notorio por los resultados arrojados del estudio, la falta de conocimiento y preparación, de los empresarios pyme, limita en gran medida el abanico de opciones al que pueden

acceder para financiarse, encontrando ahí otra de las causas por las cuales quienes toman las decisiones, en su amplia mayoría optan por financiarse con recursos propios.

Este asunto es relevante tanto para la supervivencia de las empresas, como para su posible crecimiento, ya que muchas veces los productos o servicios que las mismas ofrecen al mercado poseen características superiores a las de la competencia, dado el enfoque que este tipo de compañías tiene en cuestiones operativas, sin embargo, al limitar sus recursos financieros por las razones antes mencionadas, es muy difícil apalancar sus negocios.

De esta manera llegamos al tercer objetivo planteado, el cual consistía en sugerir posibles soluciones para que los empresarios pyme accedieran a utilizar recursos externos. Previo a ello, fue importante conocer la opinión de los encuestados, sobre el contexto económico actual de modo de conocer si observaban ellos la necesidad de financiarse.

Si bien, en líneas generales se puede ver que, para los participantes del estudio, la situación general de la economía del país no es buena y que incluso en el corto plazo ven a la misma empeorando, se denota cierto grado de optimismo en la capacidad de supervivencia que los mismos observan. Esto puede deberse a múltiples factores, pero si nos enfocamos específicamente en la muestra analizada, puede verse que, en general, los costos de funcionamiento de las mismas son relativamente bajos. Un ejemplo de ello viene dado por el hecho de que hay únicamente una compañía que alquila un local comercial, mientras que las restantes funcionan en un local propio o en el domicilio de los propietarios. Otro de los factores, puede deberse a que, en la mayoría de las

empresas, son los propios integrantes del núcleo familiar quienes componen la fuerza laboral, por lo cual hay mayor flexibilidad para adaptarse a la situación.

En relación con lo mencionado, se puede ver que la compañía que mostró mayor preocupación para sobrevivir a la inestabilidad actual, es la que se dedica al rubro de limpieza y seguridad privada, y es precisamente la que mayor cantidad de personal externo tiene contratado.

En cuanto a la empresa que mayor optimismo mostró, que es la dedicada a servicios financieros, y que paradójicamente, quizás sea la que enfrente los mayores costos fijos por tener que alquilar un local de oficinas en el microcentro de la ciudad de Neuquén y además poseer empleados externos contratados. Sin embargo, por lo que se pudo conversar con su dueño, se desprende que el contexto claramente la favoreció, ya que uno de sus principales nichos de mercado son las criptomonedas, las cuales en los últimos años vienen teniendo un importante crecimiento a nivel global, pero en el caso de nuestro país, esto se vio potenciado dadas las restricciones que se impusieron sobre la compra de moneda extranjera, más específicamente del dólar, que es la herramienta a la que históricamente se recurre en Argentina como reserva de valor frente a contextos inflacionarios como el actual. Otro de los factores que la favoreció es que la tasa de interés que pagan las colocaciones a plazo fijo tradicionales, no alcanza para cubrir la inflación, lo que hace que muchas personas busquen fuentes alternativas para mantener el valor de sus ahorros. También, mencionar que las criptomonedas no se vieron afectadas por las restricciones a la circulación producto de la pandemia Covid-19, por tratarse de activos digitales que se manejan de manera virtual.

Ingresando ya, a las posibles soluciones al problema de investigación planteado, los encuestados mencionaron como primera opción que se bajen los costos de la financiación, cosa que, dado el nivel actual de la inflación, y las medidas económicas del gobierno de turno, harán muy difícil que desde el sector privado se pueda lograr una baja en las tasas. Es por esa razón, que las opciones más convenientes en este sentido, tal como se expuso en el apartado de introducción, serían en primera medida que los empresarios recurran a los diversos programas que ofrece el estado a través de sus distintos organismos, y, en segundo lugar, al MAV, pero, dado el grado de desconocimiento generalizado que existe en el sector de empresarios pyme, ello no sería una alternativa muy utilizada.

En segundo lugar, los participantes mencionaron la necesidad de que se los capacite en aspectos financieros, ya que para la mayoría de ellos es introducirse en un mundo desconocido, y es por demás lógico que los empresarios no recurran a opciones de financiación que ni siquiera conocen. Esta mirada de los empresarios pyme es por demás interesante, ya que demuestra que son conscientes de su situación, lo cual es el primer paso para corregirlo.

Entre las posibles alternativas para solucionar este problema, se podría mencionar la ofrecida por el Centro PYME ADENEU (2021), que es un organismo de la provincia de Neuquén, el cual ofrece asesoría financiera y crediticia de manera gratuita, con el objetivo de identificar y dar a conocer las soluciones más adecuadas para cada necesidad. Otra posible opción sería que los empresarios recurrieran a profesionales especializados u entes privados dedicados a la asesoría financiera, y que a su vez acompañan a los emprendedores en el proceso de gestión del financiamiento, pero para ello se incurriría en costos adicionales que cada pyme deberá evaluar.

Una última medida a recomendar es que, sería necesario que se desarrollen programas de formación, no solo en temas de financieros, sino también de gestión y toma de decisiones, que alcancen a un gran número de pymes, pero esta ya sería una medida a largo plazo y en la que deberían involucrarse tanto el estado, como también las cámaras empresarias.

Como tercera medida, los participantes consideran que es necesario que exista una mayor previsibilidad a futuro. Un claro ejemplo de ello es la Resolución General 5003 de AFIP que saliera publicada hace escasos días en el Boletín Oficial (2021), con lo cual a los monotributistas no solo se les realizó un aumento en el costo, sino que además se les generó una deuda retroactiva que no era esperada por los mismos, y que justamente llega en un momento en que la actividad económica no es la más favorable. Casualmente por la gran cantidad de quejas y reclamos, es que desde el estado nacional se volverá a modificar la misma. Como es sabido, existe una gran dificultad para tomar decisiones acertadas cuando lo que se puede ver hacia adelante en el tiempo no es claro, o las reglas del juego son cambiadas de manera constante. Esto impacta de lleno en los empresarios pyme, a la hora de decidir acceder al mercado financiero, sobre todo teniendo en cuenta que muchas de las opciones de financiación no son de corto plazo.

Una última razón expuesta por los participantes, fue la cantidad y dificultad de requisitos a cumplir que se les solicitan a los empresarios pyme, a la hora de intentar acceder a la financiación, y ello concuerda con un estudio de Rojas (2015), quien sostiene que las empresas más grandes y más formales suelen tener ventajas en este sentido. Una posible solución sería que los empresarios optaran por intentar acceder a la financiación a través de organismos y programas del estado, por ejemplo, solicitando el certificado MiPyME, cuyos requisitos no son de difícil cumplimiento y se tramita

directamente desde el sitio web de AFIP. Entre otras cosas sirve para acreditar ante diferentes organismos públicos y privados la condición de PyME, a la vez que brinda la posibilidad de acceder a diferentes beneficios impositivos, financiamiento y programas de asistencia a la empresa. Teniendo en cuenta que, según lo visto en el apartado introductorio, los programas estatales son los que ofrecen las menores tasas del mercado, y exigen la menor cantidad de requisitos, sería la primera alternativa que deberían considerar los empresarios a la hora de financiarse en el contexto actual.

Como se puede observar, los resultados obtenidos concuerdan con investigaciones previas como el de PWC (2019), lo que puede ser considerado como una fortaleza del presente estudio, y también, siendo en la zona en que se realizó, el primer trabajo de investigación en la temática, puede considerarse un aporte valioso en este campo.

Cabe mencionar, como otra fortaleza, la heterogeneidad de la muestra, ya que las empresas participantes del estudio realizan diversas actividades como se puede ver en la tabla 1, lo que les otorga una mayor representatividad a los resultados obtenidos.

En sentido contrario, se puede decir que una de las principales limitaciones del estudio tiene que ver, con que el muestreo no se realizó de forma aleatoria, sino que se trabajó con empresas puntuales que cumplieran con las características necesarias, con lo cual, existen posibilidades de que la muestra no sea una fiel representación de la población. En línea con lo mencionado, también puede decirse que el tamaño de la muestra, es relativamente pequeño, por lo que puede que la proyección de los resultados esté un tanto limitada.

Claramente, quedó evidenciado por los resultados obtenidos, que las principales causas que responden al problema de investigación planteado son:

- 1- Las condiciones macroeconómicas desfavorables.
- 2- La falta de previsibilidad a futuro.
- 3- La falta de preparación de quienes gestionan las pymes.
- 4- La dificultad que presentan las mismas para cumplir los requisitos exigidos.
- 5- La aversión al riesgo que tienen este tipo de empresas.

También quedó en evidencia, que las principales fuentes de financiación a la que deberían acudir los empresarios en este contexto de inestabilidad son en primer lugar los programas del estado, en segundo lugar, el mercado de capitales y por último la banca tradicional, que es la que presenta las condiciones menos favorables. Hay que mencionar, que no se encontraron en la zona alternativas innovadoras de financiación a la que pudieran acudir los empresarios.

A modo de conclusión, podría decirse que sería muy importante para los empresarios pyme trabajar en la profesionalización de la gestión de sus negocios, para que quienes se encarguen de tomar las decisiones, lo hagan de forma que puedan aprovechar de la mejor manera los recursos disponibles, y de esa manera aumentar las posibilidades de éxito de sus negocios.

Otro aspecto en el que deberían trabajar, es en el de adecuar sus empresas para que puedan cumplir los requisitos que exige el mercado financiero, para que, a la hora de acudir al mismo, la respuesta sea favorable.

Con respecto a las altas tasas que se cobran, es recomendable que antes de solicitar financiamiento se haga un análisis pormenorizado de las alternativas existentes,

ya que una mala elección en este sentido puede generar una pérdida de liquidez que complique la operatoria del negocio y en definitiva, antes que ser una solución, termine siendo otra carga adicional que tenga que soportar el empresa.

Como última, conclusión, es importante mencionar que mientras la situación macroeconómica no mejore, en el sentido de dar cierta estabilidad en los precios y previsibilidad a futuro, será muy difícil que los pequeños empresarios familiares se vuelquen de manera mayoritaria al mercado financiero, dada la aversión al riesgo que poseen, y, por lo tanto, seguirán optando por utilizar recursos propios para financiar sus negocios.

Se propone que, en futuras investigaciones, se profundice en el uso del financiamiento ofrecido a través del mercado de capitales, ya que, si bien está creciendo como opción, su volumen todavía es muy bajo con respecto a las demás fuentes, poniendo énfasis en las herramientas digitales que comenzaron a surgir, lo que puede hacer que muchas pymes del interior del país cuenten con una fuente más favorable de recursos que anteriormente no estaba disponible.

Referencias

Argentina.gob.ar (2020) Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción. Recuperado el 26 de abril de 2021.
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid/atp>

Banco Nación Argentina. Recuperado el 28 de abril de 2021.
<https://www.bna.com.ar/Empresas>

Banco de la Provincia del Neuquén. Recuperado el 28 de abril de 2021.
<https://www.bpn.com.ar/Empresas/Prestamos>

Banco Santander Río. Recuperado el 28 de abril de 2021.
<https://www.santander.com.ar/banco/online/pymes-advance>

Braidot, Nestor (2009). *“Toma de decisiones: el rol de las emociones en la empresa familiar”*. Recuperado el 24 de abril de 2021. <http://ecofield.com.ar/blog/toma-de-decisiones-el-rol-de-las-emociones-en-la-empresa-familiar/>

Boletín Oficial (2021). *Régimen de Sostentimiento e Inclusión Fiscal para Pequeños Contribuyentes*. Recuperado el 08 de junio de 2021.
<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/245186/20210602>

Cabrera, M. K. & García J. M. (1999). *“La empresa familiar: dimensiones conceptuales y perspectivas teóricas”*. Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa. Vol.8, pp. 7-30.

Centro Pyme Adeneu (2021). *Asesoría Financiera y Créditos*. Recuperado el 09 de junio de 2021. <http://www.adeneu.com.ar/asesoria-financiera>

Dirección Provincial de Estadísticas y Censos de la Provincia de Neuquén (2019). Recuperado el 29 de abril de 2021. Estadística y Censos - Neuquén (estadisticaneuquen.gob.ar)

Fundación Observatorio Pyme (2019). Las cadenas de valor no financian a las PYME. Recuperado el 26 de abril de 2021. <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/las-cadenas-de-valor-no-financian-a-las-pyme-mito/>

Ferraro C. (2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
Página

Gómez A. R. J y Pérez J. O. (2018). *Análisis comparativo de las decisiones de inversión y financiamiento en las pymes argentinas y colombianas*. Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

iProfesional (2020). Mirá los impactantes números que dejó la pandemia. Recuperado el 26 de abril de 2021. <https://www.iprofesional.com/economia/330277-cuantos-comercios-y-pymes-cerraron-en-2020-por-la-pandemia>

Mercado Argentino de Valores (2021). Recuperado el 29 de abril de 2021. <http://www.mav-sa.com.ar/>

Ministerio de Producción. (2017). Recuperado el 16 de abril de 2021, de Ministerio de Producción: <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/>

Organización de las Naciones Unidas (2020). *Día de las Microempresas y las Pequeñas y Medianas Empresas*. Recuperado el 16 de mayo de 2021. <https://www.un.org/es/observances/micro-small-medium-businesses-day>

Price Waterhouse & Co. S.R.L (2019). *Inflación y falta de financiamiento, las principales preocupaciones de las pymes argentinas*. Recuperado el 10 de junio de 2021. <https://www.pwc.com.ar/es/prensa/principales-preocupaciones-pymes-inflación-financiamiento.html>

Price Waterhouse & Co. S.R.L (2020). *Expectativas 2020: PyMEs en Argentina*. Recuperado el 26 de abril de 2021. www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html

Raffino M. E. (2020). *Concepto de Empresa Familiar*. Recuperado el 16 de abril de 2021. <https://concepto.de/empresa-familiar/#ixzz6sEEa7EC8>

Rojas J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en Argentina*. http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf

Trevinyo-Rodríguez, R. N. (2010). *Empresas Familiares. Visión Latinoamericana*. México DF, México. Pearson.

Anexo 1: Consentimiento Informado

El presente consentimiento informado es llevado a cabo por el alumno Santiago Dominguez de la Universidad Siglo XXI como parte del trabajo final de graduación.

Se me ha indicado que tendré que responder algunas preguntas sobre el tema del estudio, el cuál es *“Dificultades que encuentran las Pymes familiares de Neuquén para acceder al financiamiento externo”*.

Se me comunicó que la información que yo provea en el transcurso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este trabajo sin mi consentimiento.

Se me informó que puedo formular preguntas sobre el trabajo de investigación, y que puedo retirarme del mismo en el momento que yo así lo desee.

Acepto participar voluntariamente de la misma.

Nombre del participante:

.....

Firma:

.....

Lugar y fecha:

.....

Anexo 2: Encuesta

- 1- ¿A qué rama de actividad pertenece la empresa?
 - a- Industria
 - b- Comercio
 - c- Construcción
 - d- Agropecuario
 - e- Servicios
 - f- Otro:

- 2- ¿En qué año se fundó la empresa?

- 3- ¿Cuántas personas trabajan en la Pyme?

- 4- La función de dirección o gerencia la ejerce:
 - a- Uno/s miembro/s de la familia.
 - b- Una persona externa contratada.
 - c- Otro:

- 5- La administración contable e impositiva es llevada a cabo por:
 - a- Un empleado de la empresa
 - b- Un contador/a externo
 - c- Otro:

- 6- Las tareas operativas son llevadas a cabo por:
- a- La propia familia
 - b- Empleados contratados
 - c- Otros:
- 7- La/s persona/s que toma las decisiones, ¿Tiene formación en Ciencias económicas / finanzas?
- a- Si, tiene estudios completos.
 - b- Si, tiene estudios incompletos.
 - c- No tiene formación en ciencias económicas / finanzas.
 - d- Otro:
- 8- En el momento de fundación de la empresa. La inversión inicial se realizó:
- a- Capital propio
 - b- Aportes de familiares y amigos.
 - c- Financiación externa privada (bancos, mercado de capitales, etc)
 - d- Financiación estatal.
 - e - Otro:
- 9- ¿Cómo ve el contexto económico actual del país?
- a- Excelente.
 - b- Muy bueno.
 - c- Bueno.
 - d- Regular.

e- Malo.

f- Otro:

10- Según su opinión, la economía en los próximos 12 meses:

a- Crecerá fuertemente

b- Crecerá moderadamente.

c- Seguirá igual

d- Caerá moderadamente

e- Caerá fuertemente.

f- Otro:

11- ¿Cómo evalúa la capacidad interna de la empresa para sobrevivir en la

actualidad?

a- Excelente

b- Muy buena

c- Buena

d- Regular

e- Mala

12- En caso de tener que recurrir a la financiación para que la empresa pueda

sobrevivir / crecer. ¿Cuál método elegiría?

a- Recursos Propios.

b- Solicitar ayuda del estado.

c- Financiación bancaria.

d- Financiación en el mercado de capitales.

f- Otro:

13- Indique cuales de las siguientes opciones de financiación externa conoce.

a- Adelanto en cuenta corriente (giro en descubierto).

b- Descuento de cheques de pago diferido.

c- Préstamos o créditos.

d- Factoring.

e- Leasing.

f- Factura de crédito electrónica.

g- Obligaciones Negociables Pyme.

h- Fideicomisos Financieros.

i- Emisión de Acciones.

j- Otros:

14- ¿Alguna vez solicitó financiación externa y se la negaron? SI / NO. Indique las razones:

a- No tenía historial crediticio.

b- Tenía mal historial crediticio.

c- Tenía baja capacidad de pago.

d- Tenía muchas deudas.

e- Documentación insuficiente.

f- No podía comprobar ingresos.

g- No tenía garantías suficientes.

h- La empresa era de creación muy reciente.

i- No le dieron los motivos.

j- Otro:

15- Indique las razones por las que NO recurriría a la financiación externa:

a- Altas tasas de interés /costo.

b- Muchos requisitos o muy difíciles de cumplir para una pyme.

c- Prefiere no endeudar la empresa para evitar riesgos.

d- Muy poca previsibilidad a futuro. Nadie sabe que va a pasar.

e- Otro:

16- ¿Cuáles cree que serían algunas medidas necesarias para que las pymes busquen financiación externa?

a- Que disminuyan las tasas de interés / costo de los créditos.

b- Disminuir la cantidad de requisitos exigidos por las entidades.

c- Que se capacite a las pymes en aspectos financieros.

d- Que haya previsibilidad económica y política.

e- Otros:

17- Alguna vez recurrió a algún programa del estado para financiarse. SI / NO. ¿Qué opinión le merecen?

a- Excelentes

b- Muy buenos.

c- Buenos.

d- Regulares.

e- Malos.