

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento de las pymes familiares en contextos de inestabilidad  
y de crisis económica.**

**Financing strategies to survive the crisis**

**Autor: Martinez, Maria Emilia**

**Legajo: VCPB 26603**

**DNI: 32266731**

**Director de TGF: Salvia Nicolás**

**2020**

## Resumen

En Argentina, uno de los sectores más golpeados por las crisis, es el de las pymes familiares, que deben sobrevivir con numerosos inconvenientes de asistencia financiera, falta de capital propio para su crecimiento y una alta dependencia del crédito bancario al momento de necesitar fondos para inversiones.

Por motivos que van desde falta de las garantías requeridas, costos excesivos, escasa oferta y pocas políticas gubernamentales que fomenten el desarrollo de las Pymes, se les hace dificultoso el acceso al crédito bancario.

En este trabajo, se analizan las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares y se concluye que los recursos propios son los más utilizados mientras que, en caso de financiamiento externo recurren a demorar los plazos de pago a proveedores. En segundo lugar, se analizan las distintas dificultades existentes para las pymes en la actualidad y que grado de importancia ocupa la financiación para el mejor funcionamiento de sus organizaciones.

El estudio revela que, en el caso concreto de Argentina, los bancos, en general, tienen modelos de negocio obsoletos, en gran medida desactualizados y diseñados para clientes que, en este momento, tienen otros requerimientos y necesidades.

Palabras claves: Financiamiento, Pymes familiares, *Crowdfunding*, crédito bancario, préstamos

## **Abstract**

In Argentina, one of the most hit sectors by the crisis is the one of the family SMEs, that must struggle to survive with numerous drawbacks of financial assistance, lack of capital and a high bank credit dependence.

However, it is also too difficult for these companies to get a bank credit because of different reasons. For example, lack of required guarantees, high costs, low offer, and few Government policies that encourage the development of SMEs.

In this paper, it will be analyzed the main founding sources that are used by family SMEs, concluding that the ones that are used the most are own resources. Also, when they appeal to an external financing, they tend to delay the payment deadline to suppliers. Furthermore, it is also analyzed the difficulties that currently suffer SMEs and how important is financing for the better performance of these.

The study also reveals that, particularly in Argentina, Banks, in general, have obsolete business models, outdated, and designed for clients who have other requirements and needs.

**Key words:** Financing, Family SMEs, Crowdfunding, bank credit, loan

## ÍNDICE

<b>Introducción.....</b>	<b>1</b>
<b>Métodos .....</b>	<b>14</b>
<i>Diseño .....</i>	<i>14</i>
<i>Participantes.....</i>	<i>15</i>
<i>Instrumentos .....</i>	<i>16</i>
<i>Análisis de datos .....</i>	<i>17</i>
<b>Resultados .....</b>	<b>18</b>
<b>Discusión .....</b>	<b>23</b>
<b>Referencias Bibliográficas .....</b>	<b>31</b>
<b>Anexo 1 – Cuestionario .....</b>	<b>34</b>
<b>Anexo 2 - Modelo de Consentimiento.....</b>	<b>38</b>

## Introducción

Una definición de empresa es la enunciada por Alonso y Ocegueda (2006), como el “Grupo social en el que, a través de la administración de sus recursos, del capital y del trabajo, se producen bienes o servicios tendientes a la satisfacción de las necesidades de una comunidad”. Son, un conjunto de actividades realizadas con la finalidad de producir bienes o servicios.

Cuando los miembros de un grupo familiar se unen formalizando la creación de una empresa, nacen las empresas familiares. En principio, se entiende por empresa familiar, a aquellas en las que el capital y la gestión están en poder de una o algunas familias reunidas en un negocio común donde cuentan con el poder y la capacidad para dirigirla y controlarla; este tipo de empresas son predominantes en todo el mundo y se estima que representan el 80% de las empresas totales. (Devincenzi, 2017).

En la Argentina, las empresas familiares representan alrededor del 75%, las mismas aportan el 70% de los puestos de trabajo en la actividad privada y controlan el 98% de la comercialización y constituye el 44 % del producto bruto interno (Díaz Beltrán, 2019). Sin embargo, la realidad es contundente, así como desalentadora: sólo algunas de ellas logran seguir generando valor más allá de la tercera generación y conservar su estructura propietaria.

Según un estudio realizado por el Observatorio de la empresa familiar (UCC) y el Ministerio de Industria de Córdoba (2018):

*“uno de los mayores retos que se le presentan a este tipo de firmas es la prolongación de las mismas en manos de las futuras generaciones. Tal como muestran los estudios realizados por la Secretaría de Transformación Productiva, el índice de desaparición de las organizaciones en nuestro país es muy elevado. [...] Según nuestro estudio, hemos podido detectar que las empresas que conforman nuestro entretejido empresarial son muy jóvenes y se encuentran mayormente en una etapa de crecimiento”*

Siguiendo con la misma fuente:

- El 57,2% se encuentra en primera generación.
- El 34% transita la segunda generación.
- El 7,9% la tercera generación.

- El 0,9% la cuarta o más

Según la Fundación Observatorio PyME (2018), “en Argentina nace una empresa formal cada 2.326 habitantes (en Chile cada 124) y emprende el 14% de la población económicamente activa (en Chile el 24%). Como conclusión, Argentina en el ranking internacional de Facilidad para Hacer Negocios del Banco Mundial alcanza el puesto 117 de un total de 190 países (Chile se ubica en la posición 55)”.

Los estudios del Banco Mundial (2019) afirman que, cuanto mayor es la carga tributaria en el país, menor es, no solo la generación de nuevos emprendimientos formales, sino también, la supervivencia de las ya existentes. En dicho contexto, en Argentina los impuestos laborales ascienden al 29% de las utilidades, bastante superior al porcentaje que se observa en otros países latinoamericanos o europeos.

Soriano (2018) se basa en los datos de la Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa, para afirmar que apenas el 7% de los nuevos emprendimientos o startups, llegan al segundo año de vida, y tan sólo un 3% al quinto y es por ello, que la realidad de este país es que una nueva empresa, tiene un 97% de probabilidad de no llegar al quinto año.

Es decir que, lo que en esta conjunción de circunstancias se está dando, es, por un lado, la realidad de las empresas familiares con sus particularidades, y por el otro la falta de financiamiento existente en la Argentina, especialmente para startups y PyME, agravado por el contexto inflacionario que vive el país, que provoca dificultades económicas para sus empresas.

Uno de los sectores más golpeados es el de las pymes familiares, que deben sobrevivir con serios inconvenientes de ayuda financiera. Así, en lo que respecta a inversiones, las PYME presentan bajos índices en los últimos años. En este tema, Allo (2014) afirma que el principal inconveniente de las PYME es la falta de capital propio para su crecimiento, y no cabe duda de su alta dependencia del crédito bancario al momento de necesitar fondos. No obstante, ya sea por carecer de las garantías requeridas, o falta de oferta y de políticas gubernamentales que fomenten el desarrollo de las Pymes hace el acceso dificultoso.

También se conoce que, “el sistema de créditos bancarios disminuyó al ritmo de 1,2% por año durante los últimos 35 años (en Chile durante el mismo período aumentó al

ritmo de 2,1% anual)” y la carga tributaria sobre el trabajo en relación a la utilidad de las empresas, es del 29,3% (en Chile del 5,1%). (Fundación Observatorio PYME, 2018)

Tras las distintas crisis financieras que ha atravesado el país, a lo que se le suma la crisis internacional, buscar formas alternativas de financiación es una necesidad para poder seguir funcionando a corto plazo y afrontar nuevos proyectos de inversión en el mediano plazo. También es una realidad, que muchos de los dueños de empresas familiares, por las propias características de las mismas, no conocen las nuevas alternativas que existen en el mercado por fuera del sistema bancario y financiero tradicional. (Doderó, 2014)

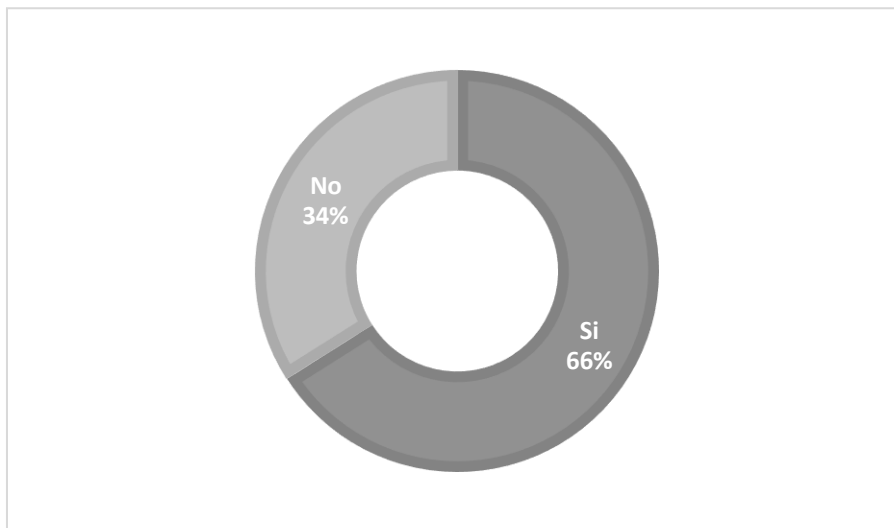
Gran parte de las empresas PYME familiares de este país, han nacido producto de las dificultades en el mercado laboral formal, el gran auge del emprendurismo fue a partir de la crisis del 2001. Si bien la incorporación de nuevo equipamiento busca reducir costos, incrementar la productividad, lograr competitividad entre otros factores, el acceso a crédito con estos fines se torna dificultosa para los empresarios. A ello se le suma una gestión empresarial muy centralizada en el dueño, con poca participación de los restantes miembros de la familia en las tomas de decisiones y empresarios con poco hábito de recurrir al uso de servicios de asesoramiento externo. (Garavaglia y Del Bene 2017),

Esta modalidad de gestión en la mayoría de los casos se explica por el origen familiar de las empresas y sus propias características. La gestión fuertemente concentrada, lejos de disminuir con el crecimiento de la empresa, se ve aumentada conforme evoluciona la organización y van incorporándose nuevos integrantes de la familia. (Doderó, 2008)

Las habilidades gerenciales se sustentan casi exclusivamente en el “*know-how*” del negocio en sí, sin prestar mayor atención al manejo profesional y empresarial que permita identificar oportunidades de negocios, entre ellos, formas alternativas y novedosas de acceso al crédito nacional o internacional. (Allo, 2014)

La encuesta anual de la Consultora PwC (2020), encontró que, dadas las altas tasas de interés, el 70% de los empresarios se financiaran con capital propio o demorando el pago a sus proveedores. Esta situación, a su entender, marca la existencia, de una “desconexión entre el sistema bancario y el sistema productivo de las pymes” que se profundiza año tras año.

*Gráfico 1 Su empresa ha accedido a crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio en el último período*



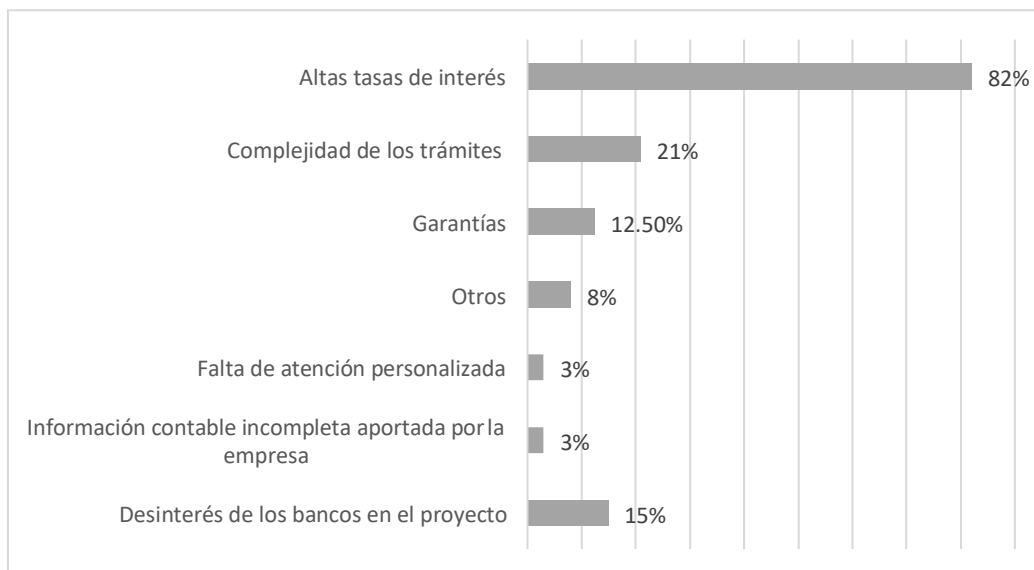
Fuente: 6° Encuesta a Pymes de PwC Argentina (2019)

Esto coincide con el estudio que, sobre el tema realizan Cohen Arazi, et al. (2018), donde las Pymes manifestaron que el primer lugar lo ocupa el financiamiento a través del uso de capital propio, seguido por el pago a largo plazo a los proveedores, el descuento de cheques y crédito privado. Remarcan, además, la poca incidencia de los adelantos en cuenta corriente y, por último, el crédito público.

En la investigación de Mafud (2019) afirma que en 2018 se vio fuertemente incrementado el porcentaje de capital propio como fuente de financiamiento de las empresas, coincidente con el “endurecimiento de las condiciones crediticias” ocurridas en ese período.



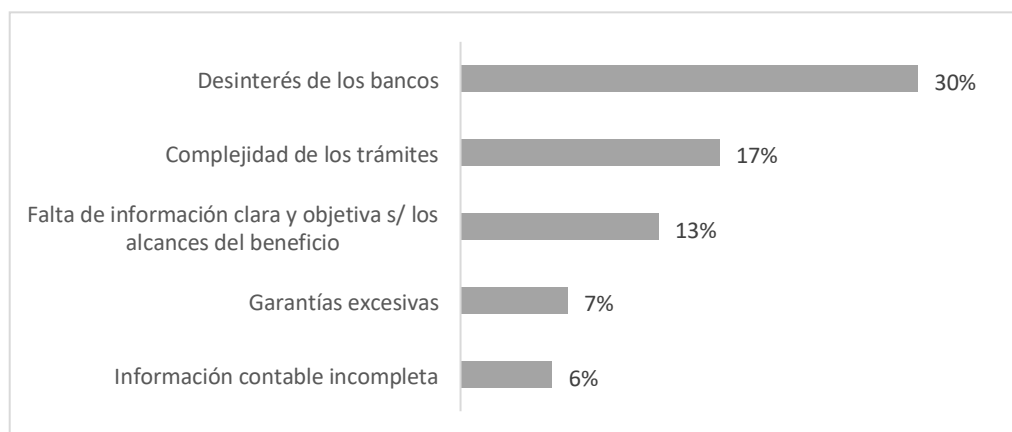
*Gráfico 2 Cuáles son los principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria y servicios financieros*



Fuente: 6° Encuesta a Pymes de PwC Argentina (2019)

Ante el cambio del panorama nacional y global producto de la pandemia originada por el COVID-19, la misma consultora examinó cuáles fueron los principales obstáculos que han encontrado para acceder a los préstamos a tasa del 24%. Como se observa en el gráfico 3, el 30% destaca la existencia de desinterés por parte de los bancos para otorgar estos préstamos blandos y el 17% asegura la complejidad en los trámites dada la informalidad del sector.

*Gráfico 3 principales obstáculos referidos por las empresas que han intentado acceder a préstamo bancario al 24%*



Fuente: PwC (2020)

El informe del BCRA (2020) explica que, en términos de instrumentos financieros a los cuales las empresas tienen acceso, para inversión se destacan los préstamos respaldados con garantía hipotecaria, mientras que para el capital de trabajo los más usados son el cheque de pago diferido y los adelantos en cuenta corriente. El descuento de cheques es el principal instrumento de financiación en el corto plazo.

El problema de investigación se basa en los requerimientos excesivos, costos adicionales, y formalidades al momento de la instrumentación del préstamo, sumado a la falta de conocimiento de la existencia de nuevos canales de financiamiento hacen complejo el acceso por parte de las Pymes argentinas.

Los problemas más difundidos, entre los empresarios pymes según la encuesta de PwC, fueron la alta incidencia que tienen los impuestos en el costo de sus productos o servicios, la disminución de la rentabilidad y las dificultades de obtención de financiamiento. Esto llevó a que, las inversiones realizadas por las pymes fueron financiadas con recursos propios, o no pudieran llevarse a cabo; la falta de financiamiento, al momento de pretender poner en marcha un emprendimiento y la necesidad de capital de trabajo, fue el principal obstáculo detectado. (PwC, 2019).

Hace ya casi 40 años, Stiglitz y Weiss (1981; 393), explicaban que, “cuando existe información asimétrica, la tasa de interés que cobran los bancos afectan el riesgo de los créditos”. La tasa de interés que una persona o empresa está dispuesto a pagar no deja de ser considerada como mecanismo de detección: si alguien está dispuesto a pagar tasas excesivas, puede resultar, en promedio, de mayor riesgo, ya que están dispuestos a endeudarse a cualquier tipo de tasa porque estiman que la probabilidad de cumplir con el pago de su préstamo es baja. Del mismo modo, o con la misma lógica, quienes no están dispuestos a pagar una mayor tasa, se autoexcluyen del mercado de préstamo.

Por dicho motivo, los autores mencionados Stiglitz y Weiss (1981) entienden que, a medida que la tasa de interés sube, el riesgo promedio de quienes están dispuestos a prestar sube, dado que sólo tomar préstamos las personas de alto riesgo, disminuyendo así, los beneficios de quien actúe como prestamista.

En términos de mercado, se espera que los demandantes de crédito sean satisfechos con la oferta del mismo, a través de las instituciones financieras y bancarias. Para ello, el proceso debe surgir una tasa de interés de equilibrio, ello significa, que iguale oferta con demanda de crédito. Como se sabe, en Argentina, los

mercados no funciona de manera perfecta; sino inmersos en desequilibrios constantes, sin lograr un valor que satisfaga por igual o simétricamente, la oferta con la demanda en lo que a tasas y acceso a crédito se refiere.

Lo que en este trabajo se quiere comprender es si la falta de financiamiento en Argentina, en los últimos años, ha sido el principal motivo del fracaso de las Pymes familiares. Esto permitirá, además, investigar si las empresas familiares locales, conocen las nuevas alternativas de financiación ofrecidas por los nuevos actores que han irrumpido en el mercado de servicios y productos financieros con nuevas soluciones de negocio en la mayoría de los casos a un costo menor, con mayor celeridad y menores complicaciones. Este trabajo inicia con el estudio y la caracterización de las Pyme para posteriormente analizar sus problemas asociados a la financiación, en particular en lo que se refiere a las Pyme familiares. Luego se evaluarán diversas alternativas financieras a las que pueden recurrir las empresas, (como, por ejemplo, crowdfunding, business angels o capital riesgo), revisando su relevancia y cuál es la que mejor se adapta, a la realidad nacional actual, y si las mismas sirven como estrategias de financiamiento para sobrevivir a la crisis.

*Marco Teórico:* Para entender qué se conoce como PYME, se parte de la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, que presentan tres criterios básicos de clasificación para que una empresa sea considerada PYME en Argentina (Resolución General 220/2019): las ventas totales anuales, el personal empleado y los activos.

*Tabla 1 Tabla de clasificación MiPyme Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$) (actualizado a diciembre de 2019)*

<b>Categoría</b>	<b>Construcción</b>	<b>Servicios</b>	<b>Comercio</b>	<b>Industria y Minería</b>	<b>Agropecuario</b>
Micro	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
Pequeña	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	358.180.000
Mediana Tramo 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
Mediana Tramo 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

Fuente: Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa (2019)

*Tabla 2 Tabla de clasificación MiPyme Límites de personal ocupado*

ACTIVIDAD					
TRAMO	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana Tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa (2019)

*Tabla 3 Tabla de clasificación MiPyme Límite de activos expresados en pesos (\$)* (actualizado a diciembre de 2019)

Tope de Activos en pesos
193.000.000

Fuente: Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa (2019)

La Comisión Nacional de Valores (CNV), por su parte, entiende por Pequeñas y Medianas Empresas al sólo efecto del acceso al mercado de capitales, a las empresas constituidas en el país cuyos ingresos totales anuales expresados en pesos no superen los siguientes valores:

*Tabla 4 Ingresos anuales según la CNV para ser considerada PyME* (actualizado a diciembre de 2019)

Sector Tamaño	Agropecuario	Industria y Minería	Comercio	Servicios	Construcción
PYME	431.450.000	1.441.090.000	1.700.590.000	481.570.000	630.790.000

Fuente CNV (2020)

Brizi (2018) también estudia la importancia de las Pymes familiares y manifiesta que, éstas han sido, y lo siguen siendo, actores fundamentales en el desarrollo productivo

de Argentina, por su aporte para la generación de empleo, de esta forma contribuyen al valor agregado de la Nación. Gracias a esta promoción del empleo, es que facilitan una distribución geográfica equilibrada de la producción y del uso de recursos y de la riqueza que generan. Antecedente también relevante para este estudio dado que el mismo tratará sobre empresas familiares del interior.

Luego de una extensa recesión, que afectó en mayor medida a las PyME que a las grandes empresas, en el inicio del año 2018, las primeras lograron recuperarse, creciendo al 7,3% contra un crecimiento acumulado de 2,9% entre las segundas (datos del Estimador Mensual del INDEC, 2018).

En lo que refiere al nivel de desarrollo financiero del país, las cifras de los últimos 35 años se encuentran prácticamente sin variaciones desde 1980, como lo muestra el Índice de Desarrollo Financiero elaborado por el Fondo Monetario Internacional, a partir de las variables de acceso, eficiencia y costos, no son muy positivas. No hay duda, que, el escaso desarrollo financiero explica la baja creación de empresas.

*Tabla 5 Desarrollo Financiero (Base 1980 = 100)*

País	IDF 2015	Ranking 2015
Australia	0,88	4°
Corea del Sur	0,84	8°
Malasia	0,68	22°
Brasil	0,62	27°
Chile	0,52	37°
Colombia	0,45	44°
México	0,41	48°
Perú	0,38	61°
Argentina	0,32	70°

Fuente: Fundación Observatorio PyME (2018) en base a datos de Fondo Monetario Internacional.

“Argentina está entre los países de menor desarrollo financiero, con una intermediación bancaria de las más bajas del mundo y con un mercado de capitales prácticamente inexistente” (Fundación Observatorio PyME, 2018).

La poca asistencia financiera y la alta presión fiscal que deben afrontar las empresas en sus primeros años es una de las principales causas de la muy baja creación de empresas que llevó a que, en la Argentina, cada 2.326 habitantes, existe, una nueva empresa (Fernández, 2018).

En Argentina, las cifras indican que, algo menos del 40% de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60% que no lo hace, el motivo responde a diversos factores, pero se destaca que aproximadamente un 50% de ellos, entiende que no lo necesita y un 40% también es por las tasas de interés tan elevadas que dificultan su devolución, además de elevar sus costos. Otro gran problema que presentan las PyME locales es que se considera que no reúne las exigencias formales que les son solicitadas y un 15% declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme. 2018).

El informe del Ministerio de Hacienda de la Nación “Política para el Acceso al Crédito Productivo en Argentina 2019” define al crédito productivo como aquel que está encaminado a cubrir las necesidades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas con la finalidad que éstas puedan aumentar o mejorar su capacidad productiva. Además, el informe es contundente en sus cifras:

*Solamente el 37,4% de las empresas accede a financiamiento. Según los hallazgos, estas empresas encuentran financiación fundamentalmente en el sector bancario, seguido por cooperativas y mutuales, tarjetas de crédito no bancarias, microfinancieras no reguladas (IMF) y, por último, las Fintech”.*

En este contexto es que surgen las *Fintech* que se autodefinen, como una “revolución de la industria financiera”. Estas “conquistaron” el segmento financiero tradicional argentino, orientadas desarrollar modelos de negocios basados en ofrecer novedosas soluciones financieras con el apoyo de las nuevas tecnologías. De esta manera, lo que, hasta hace poco parecía imposible de pensar, que el mundo de las finanzas admitiera nuevos actores por fuera del sistema tradicional, surgieron empresas innovadoras que ofrecen novedosas soluciones financieras a clientes con necesidades mal atendidas por el sistema bancario. (Molina 2016)

Como bien lo explican Chisti y Barberis, (2016), éstas, compiten con los servicios financieros tradicionales, ofreciendo alternativas que logran combinar velocidad y flexibilidad, caracterizada por una inmediatez casi completa y disponibilidad de la información, habilitada en todos los dispositivos. Mientras tanto, los bancos en Argentina

mantienen sus modelos de negocio obsoletos, diseñados para mercados y clientes que hoy presentan otras demandas y necesidades.

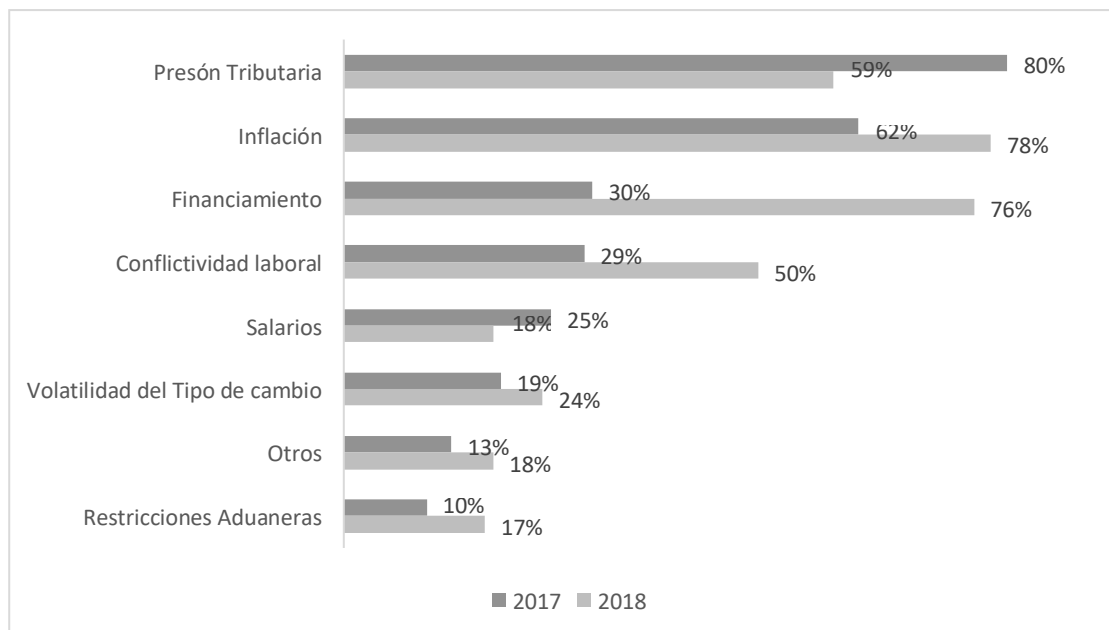
Otra fuente de financiamiento alternativa es el Crowdlending y el Crowdfunding, las que, cada vez más están logrando mayor crecimiento y desarrollo. Por intermedio de crowdlending, varios inversores distintos, financian proyectos, sin acudir a los servicios bancarios o financieros tradicionales. Los inversores logran reducir el riesgo logrando así, una mayor seguridad. El Crowdfunding, también se conoce como “micromecenazgo”, es una red de financiamiento colectivo, a través de donaciones que, de acuerdo al tipo de empresa de crowdfunding que se trate, financian proyectos de su interés a cambio de recompensas o participaciones. (Vivus Finance, 2020)

De acuerdo con lo analizado hasta el momento, las PyME argentinas permanentemente se ven enfrentados a una gran cantidad de obstáculos que sortear, no sólo al momento de su creación, sino durante toda su vida, lo que, en muchos casos, termina con serios inconvenientes en su gestión día a día o agravando la crisis al momento del traspaso generacional.

Según Cohen Arazi, et al., (2018) los seis obstáculos más relevantes que enfrentan este tipo de firmas son: “presión tributaria, inflación, incertidumbre económica, costos laborales, legislación-conflictividad laboral y problemas de financiamiento”.

Lo mencionado previamente, coincide con el estudio de PwC (2019), como se observa en el Gráfico 4.

*Gráfico 4 Cuáles son los temas que más le preocupan a las Pymes*



Fuente: Pwc Argentina (2019).

Como se observa en el gráfico 4 el acceso al financiamiento es el tercer tema de preocupación para las PYME en el año 2018; problema que era relevante para el 30% solo un año atrás para preocupar al 76% sólo un año después.

Dada es importancia que los empresarios dan a la financiación para el mejor funcionamiento de sus organizaciones, es que se considera de especial relevancia el estudio de este tema de modo de poder brindar información a los propietarios de las firmas en cuestión sobre la gran cantidad y variedad de empresas que han irrumpido en el mercado (principalmente Fintech) que han sabido ver esta problemática y se han abocado a brindar soluciones más ágiles y de menores costos.

En el caso concreto de Argentina, los bancos en general tienen modelos de negocio obsoletos, en gran medida desactualizados que están diseñados para clientes que, en este momento, tienen otros requerimientos y nuevas necesidades. Si bien en algunos casos, existe oferta de productos y servicios online en su mayoría no han logrado satisfacer las necesidades.

El informe de PwC (2020) menciona que la mayor cantidad de las quejas de los usuarios, se basan en el mal servicio que reciben de sus bancos y lo desactualizado de sus sistemas. Siguiendo con el informe mencionado, la consultora estima que, para el 2020



“los bancos necesitan hacer más para asegurarse que están bien posicionados para el futuro y poder atender las necesidades de sus clientes”.

Esto deja ver que los clientes no encuentran en sus bancos y en sus oficiales de crédito la ayuda que están pidiendo para sus PYME en materia de financiamiento.

El informe de la Secretaría de Hacienda (2019) estima que un 56,3% de las empresas medianas cuentan con acceso a financiamiento, especialmente de bancos y a través del mercado de capitales; el 42,8% de pequeñas tiene acceso a financiamiento, principalmente de bancos, financieras y Fintech. Por su parte, solo el 34% de las microempresas acceden a financiamiento destacándose en este caso, además de los bancos y financieras, las IMF, así como las Fintech. Finalmente, se estima que solo el 9,8% de los trabajadores por cuenta propia reciben financiamiento y en este caso juegan un papel importante las cooperativas, así como los emisores de tarjeta de crédito no bancarias.

La disponibilidad patrimonial y su capacidad operativa son, para los bancos, lo que define la posibilidad y el límite del acceso a financiamiento de las PYME. Este modelo, ampliamente aceptado y naturalmente utilizado, contribuye a que las PYME que quieran acceder, se vean obligadas a utilizar garantías para cubrir el riesgo ante los bancos. Este sistema dificulta aún más a aquellas PYME que buscan financiamiento por primera vez.

La falta de información crediticia es una causa común de exclusión financiera tanto para las empresas como para los individuos que se hace más visible, para aquellas que operan en la economía informal. La disponibilidad de datos crediticios es lo que genera la “historia crediticia” que es utilizada para evaluar la capacidad de repago y en definitiva, el acceso al financiamiento formal.

Asimismo, ni desde el Estado ni desde el sistema financiero se supo generar las externalidades positivas de difundir mejores prácticas para el logro de crédito a PYME al no poder demostrar cómo las PYME podrían administrar los fondos y lograr un modelo rentable alrededor de su financiamiento. Este es el “nicho” que han sabido explotar los sistemas alternativos mencionados dado que utilizan toda la información existente, conocida como *big data* y no solo los antecedentes crediticios de las empresas. Es por ello que este trabajo quiere conocer cuáles son las posibilidades de acceso a financiamiento que cuentan las PyME, entendiendo las tradicionales y las Fintech

surgidas en el último tiempo y cómo se ve beneficiada tanto la empresa como el entorno ante el nacimiento de estas nuevas fuentes de financiamiento alternativas. Del mismo modo, lograr posibles revisiones que conduzcan a mejoras en el financiamiento del sector PyME.

### *Objetivos*

El Objetivo General es analizar las diversas fuentes de financiamiento con las que cuentan en el año 2020, las pymes familiares en la ciudad de Resistencia, provincia de El Chaco, en contextos de alta inestabilidad y de crisis económica, que los ayude a continuar con la marcha de sus empresas.

Los objetivos Específicos son:

- Estudiar las fuentes de financiamiento más utilizadas
- Identificar fuentes alternativas para pymes locales, específicamente enfocadas en empresas de El Chaco, Resistencia.
- Analizar el grado de conocimiento, por parte de los empresarios PYME sobre las posibilidades de acceso al financiamiento, específicamente no tradicional.
- Analizar si las empresas cuentan con verdaderas estrategias de financiamiento para afrontar la crisis actual que vive el país.

## **Métodos**

### *Diseño*

Esta es una investigación exploratoria, ya que pretende obtener datos sobre el comportamiento del colectivo de interés, las principales causas del fenómeno estudiado e información sobre el tema a abordar. En este caso concreto, es investigar el grado de conocimiento que tienen las empresas seleccionadas, a las diversas fuentes de financiación existente en la actualidad, conocer el grado de necesidad de ayuda financiera que necesitaron y necesitan ante periodos de crisis y el grado de importancia de esta financiación en su actividad empresarial cotidiana.

A tal fin, se realizan, estudios de casos y entrevistas para tener una visión completa de la situación planteada, de modo que permita elaborar alternativas de acción para las

empresas, que puedan complementar el existente, así como un motivador para investigaciones futuras basadas en las nuevas ofertas disruptivas del mercado enfocadas en rapidez en las soluciones a menores costos.

Se inició con una revisión documental para recopilar información acerca del estado del arte con relación a los instrumentos de financiamiento existentes en el mercado de posible acceso para las PyME. Como indican Figueras Rábano, et al. (2005), se procedió a analizar las ideas expresadas en el texto, para descubrir los componentes básicos, extrayéndolos de un contenido, y luego se usaron para abordar el tema en estudio.

El enfoque de esta investigación fue cualitativo con diseño no experimental; donde parte de la información se obtuvo directamente de las personas involucradas, es decir los empresarios pymes del Chaco, para conocer su actitud, opinión y punto de vista empresarial y personal ante esta realidad. El enfoque cualitativo es la recolección de datos no numéricos (datos cualitativos) en las preguntas de investigación. “Los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección del análisis de datos” (Hernández Sampieri, et al. 2010).

Los diseños no experimentales se llevan adelante sin la manipulación deliberada de variables y sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. La investigación, tal como lo explica Hernández Sampieri et al. (2010), observa fenómenos como se dan en su contexto natural, para luego proceder a analizarlos.

#### *Participantes*

La población son las empresas PyME familiares de la provincia del Chaco. Entre ellas se tomó una muestra.

El muestreo para llevar adelante la investigación fue no probabilístico por conveniencia, es decir que la elección de los elementos no depende de reglas de probabilidad, sino de causas propias y que guardaban relación con las características de la investigación o de quién hace la muestra (Hernández Sampieri, et al. 2010).

Para poder analizar y obtener conclusiones sobre la problemática de la financiación y el grado de conocimiento sobre las alternativas para las PyME se utilizó una muestra de cinco empresas familiares de la provincia del Chaco, y así poder analizar sus fuentes de financiamiento, si hubo falta de las mismas y si eso fue un factor determinante en sus posibilidades de crecimiento.

Se llevaron a cabo entrevistas con los titulares de las empresas a fin de obtener la información necesaria para el análisis planteado. Se trató de lograr diversidad en las empresas seleccionadas, tanto en actividad como tamaño y antigüedad. Para los participantes de la muestra, se elaboró, además, un consentimiento (Anexo II) en el cual declaran conocer y aceptar que los datos se utilicen solamente para un estudio universitario con la finalidad de conocer la visión de los directivos de las pymes en Argentina, en lo relativo al acceso a financiación en épocas de crisis.

Ellas son:

- La Bella, empresa dedicada a la fabricación de sillones, colchones y somier.
- El Santafesino, empresa dedicada al rubro de restaurante y parrilla.
- Nico deporte S.R.L, empresa dedicada a la venta de calzado e indumentaria para deportes.
- Cesáreo García S.A., empresa dedicada a la distribución de comestibles no perecedero y limpieza.
- Grupo ICC S.R.L., empresa dedicada a brindar soluciones creativas en lo técnico y lo comercial para cada uno de sus clientes.

### *Instrumentos*

Como instrumentos se utilizaron entrevistas que pueden ser “cara a cara” o telefónicas, Hernández Sampieri, et al (2010) al respecto ilustra que una entrevista implica que una persona calificada, conocido como entrevistador, hace preguntas y anota las respuestas.

Para Arias (2012, pág. 73) “Es una técnica basada en un diálogo o conversación acerca de un tema previamente determinado, de tal manera que el entrevistador puede obtener la información requerida”.

En este caso en particular, para la realización de las entrevistas se acordaron encuentros con directivos de las empresas. Debido a la imposibilidad de visitas presenciales motivadas por el aislamiento preventivo obligatorio y la cuarentena producto del COVID 19, debieron hacerse a través de llamadas telefónicas. Se utilizó un

cuestionario – encuesta para obtener información relacionada al tema en cuestión. En el Anexo 1 se encuentra el cuestionario llevado a cabo.

#### *Análisis de datos*

El análisis de datos de este trabajo es cualitativo. Se recolectan los datos con la finalidad de analizarlos, comprenderlos, lograr responder a los objetivos de la investigación y además, generar conocimiento (Hernández Sampieri, et al. 2010).

El análisis de datos fue de tipo documental; se analizaron los resultados producto de las entrevistas, a los fines de establecer la importancia que tuvo el financiamiento en las cinco Pymes mencionadas, al momento de encontrarse verse obligadas a superar las distintas crisis económicas que atravesó el país de acuerdo al estadio de vida de la empresa, las estrategias planteadas y el grado de conocimiento de distintas alternativas de financiación.

Los datos relevados se plasmaron en tablas Excel que permiten su fácil comprensión y comparación entre sí y luego con los datos que surgen del material bibliográfico previamente estudiado, principalmente, los datos de las encuestas y entrevistas de la consultora PwC sobre el acceso al crédito 2018 y 2019 y las expectativas de acceso para el 2019.

La misma consultora mencionada, cuenta con un estudio “La influencia de las Fintech renueva la industria financiera en Argentina” donde plasma el acceso de las empresas a las distintas fuentes de financiación por fuera de la estructura bancaria tradicional.

Información de este tipo también se encontró en los estudios de la Cámara Argentina Fintech

También se pudieron comparar con los datos que brinda el Banco Central de la República Argentina sobre el acceso al crédito bancario en el 2018, 2019 y 2020. Los informes del BCRA (2019 y 2020) muestran cuál fue la tasa de penetración de cuentas de depósitos y al financiamiento, incluso con comparaciones sobre qué ocurre en otros países de la región.

Toda esta información, luego, se pudo graficar como material para analizar mejor los resultados y permitir una mejor visualización de los mismos. Es decir, conocer los datos de las cinco empresas analizadas y poder comparar con todo lo que está ocurriendo en el entorno.

## Resultados

En base al objetivo del presente trabajo, que consistió en investigar las diversas fuentes de financiamiento con las que cuentan las pymes familiares en la ciudad de Resistencia, así como el grado de conocimiento de las mismas, sobre las distintas fuentes de financiamiento no tradicional y en qué medida cuentan con verdaderas estrategias de financiamiento para afrontar la crisis actual que vive el país y continuar con la marcha de sus empresas, se llevaron a cabo las entrevistas programadas, a 5 empresas de la zona, donde se consultó sobre los temas en cuestión con los directivos de las mismas o con las personas que están a cargo.

Las características de las empresas entrevistadas son:

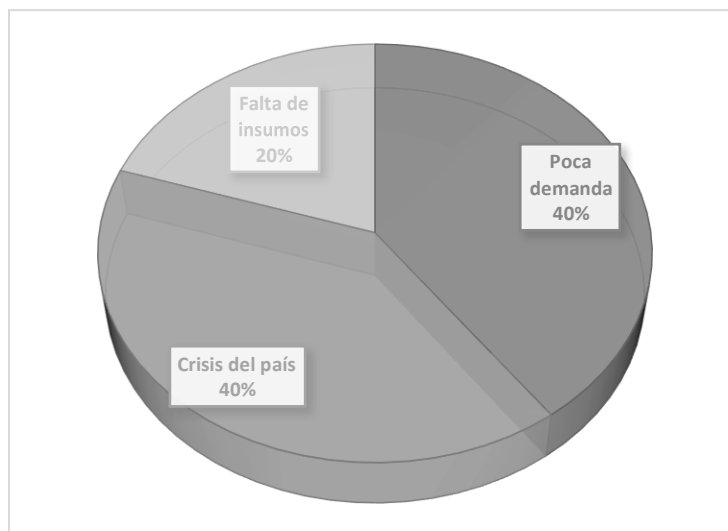
*Tabla 6 Características de las Pymes entrevistadas en Resistencia, Provincia de El Chaco.*

Características	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Rubro	Industrial y Comercial	Comercial / Distribución	Comercial y Servicios	Comercial	Producción y Comercial
Tipo de empresa	Familiar	Familiar	Familiar	Familiar.	Si.
Cantidad de empleados	67 personas	11 personas	13 personas	13 personas	30 personas
Tiempo de vida de la Empresa	Nació en 2001- 19 años	Nació en 1940 – 80 años	Nació en 2008 – 12 años	Nació en 2002 - 18 años	Nació en 1983 – 37 años
A qué nivel están operando	60%	80%	25%	60%	20%

Fuente: Elaboración propia, en base a datos de las empresas entrevistadas

La primera consulta fue averiguar si las empresas estaban trabajando al 100% de su capacidad, y en caso que no fuera así, cual es el motivo por el cual las pymes entrevistadas no se encuentran funcionando al 100%. En el gráfico 5, se puede conocer las respuestas obtenidas.

Gráfico 5 Por qué no está trabajando al 100%



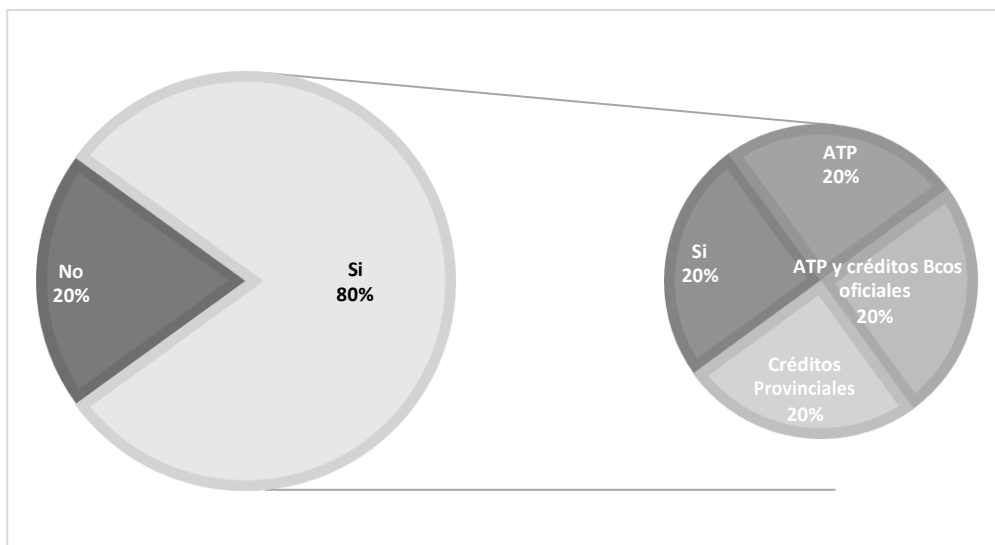
Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por las propias empresas

Para comenzar a conocer la situación objeto de este estudio, se consultó si habían accedido a crédito, subsidio o apoyo para desarrollar sus negocios en el último período y las respuestas se detallan en el gráfico 6.

En el mismo, se observa que las empresas han considerado los ATP (Programas de Asistencia al Trabajo y la Producción) brindados por el gobierno nacional por motivos de la crisis presentada por el COVID-19, como “préstamos”, cuando en realidad son subsidios. Lo importante aquí es resaltar la importancia que ha tenido para las Pymes la ayuda de los ATP ante la crisis mencionada.

Dejando de lado los ATP, y acotando específicamente a los créditos, sólo el 60% recibió ayuda financiera, y entre ellos, solo un 20% correspondió a bancos oficiales.

Gráfico 6 Empresas que accedieron al crédito y a cuál



Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por las propias empresas

Consultados sobre cuáles son los principales problemas que observan para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros, la respuesta fue unánime, el 100% respondió las altas tasas de interés. Dado que podían marcar más de una, en segundo lugar, agregaron requerimientos excesivos (20%) y altos costos adicionales (20%)

Siguiendo con los objetivos planteados acerca de investigar si los empresarios conocen las alternativas financieras a las que puede acceder, fuera de los sistemas bancarios tradicionales, estilo Fintech, como *crowdfunding*, *business angels*, capital riesgo, empresas de crédito online, el 100% contestó que no conoce y del mismo modo el 100% respondió que le sería útil contar con más información sobre estas alternativas.

Respecto a la importancia que tiene para estas empresas poder acceder al crédito en el corto plazo, también la respuesta fue concluyente en que para el 100% tiene baja o nula importancia y pueden funcionar igual.

Del mismo modo, para afrontar los desafíos y proyectos para el año 2020 y siguientes, el 100% cuenta con los fondos que necesita, es decir, utilizará los fondos propios.

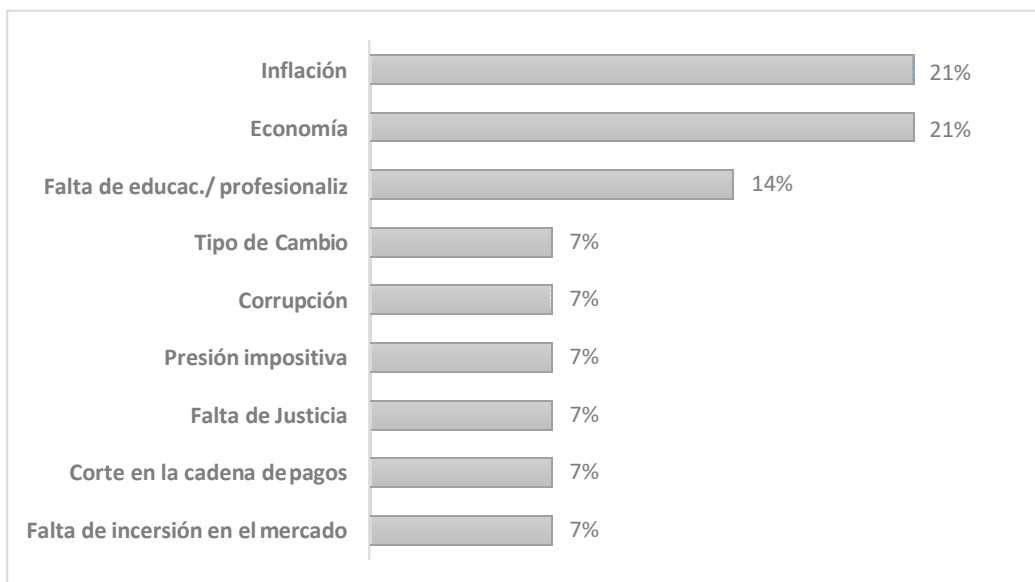
También se quiso conocer cuáles son los temas que más preocupan a los empresarios, y principalmente, son la inflación y la economía, y, como puede observarse en el gráfico 7, el acceso o no al crédito no está dentro de sus principales preocupaciones actualmente.



El motivo de esta consulta, es saber qué lugar ocupa, dentro de las prioridades o de los temas que los ocupan, el acceso al crédito.

El hecho que está tan desnaturalizadas las posibilidades de acceso al crédito, en este país, genera que los empresarios no consideren este tema entre su agenda, situación que no se observa en otros países donde el crédito es uno de los principales motores de este tipo de empresas pymes.

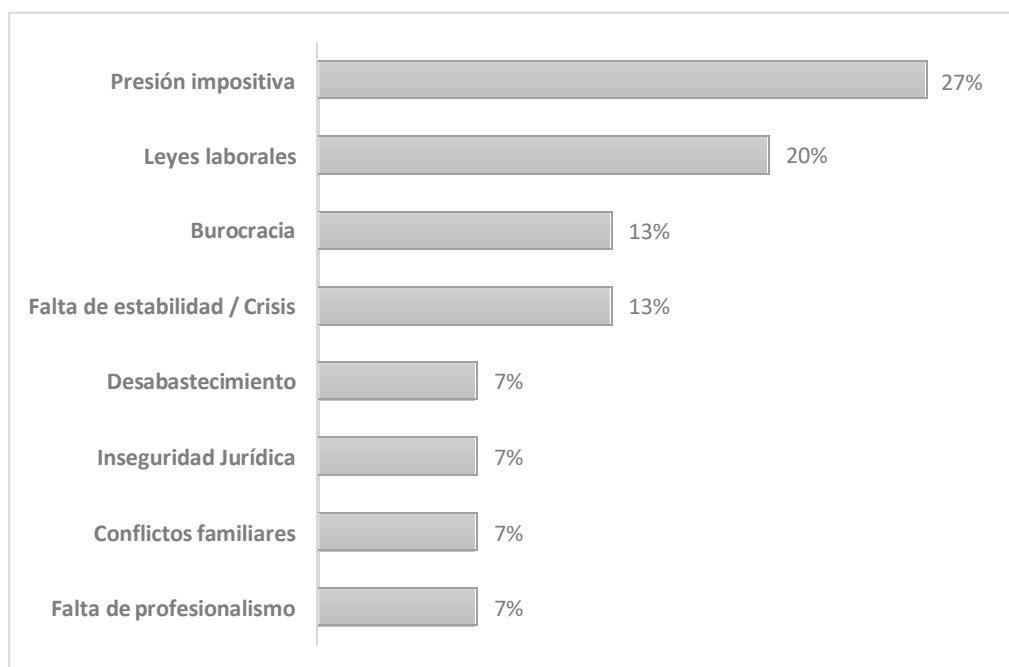
*Gráfico 7 Cuáles son los principales problemas que preocupan a los empresarios*



Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por las propias empresas

Ante la consulta si para lograr crecimiento en los próximos años, dependía de poder lograr acceso a la financiación, el 100% respondió no depender de la financiación. Queriendo conocer más acerca de la realidad de los empresarios, se consultó respecto a cuáles han sido los principales obstáculos que ha tenido para el desarrollo y crecimiento de su empresa y se destaca claramente la presión impositiva y las leyes laborales como los principales escollos.

*Gráfico 8 principales obstáculos para el desarrollo y crecimiento de la empresa*



Fuente: Elaboración propia en base a datos brindados por las propias empresas

Finalmente, la última pregunta fue, respecto a las estrategias de financiamiento. Concretamente, si en la empresa cuentan o mantienen diversas estrategias de financiamiento para sobrevivir a la crisis actual.

En este caso, también la respuesta fue contundente y unánime indicando que no poseen ningún tipo de estrategias para financiarse en este momento de crisis que vive el país. De allí se desprende que, para el próximo ejercicio, los empresarios nacionales piensan recurrir a sus fondos propios o continuar con la financiación que les puedan brindar sus proveedores; pero siguen descartando la posibilidad de lograr financiación bancaria por todos los motivos y dificultades expuestas.

Por otro lado, tampoco se observa que esté presente en la mente de los empresarios el acceso a fuentes no tradicionales de financiación como serían las empresas Fintech surgidas hace pocos años.

## Discusión

El Objetivo General de este trabajo, es analizar las diversas fuentes de financiamiento con las que cuentan en el año 2020, las pymes familiares en la ciudad de Resistencia, provincia del Chaco, en contextos de alta inestabilidad y de crisis económica, que los ayude a continuar con la marcha de sus empresas. Por ello, la base del mismo fue investigar cuáles son las alternativas con las que cuentan las empresas, pero del mismo modo, cuáles son los principales problemas a los cuales se enfrentan cotidianamente en relación a este tema.

En cuanto a las fuentes de financiamiento mayormente utilizada por las pymes podemos destacar que en primer lugar se encuentran los recursos propios. Un estudio realizado por la Fundación Observatorio PYME (2018) reveló que, en promedio, el 60% de las empresas se financian con recursos propios. El motivo, si bien responde a diversos factores, se destaca que un 40% lo adjudica a las tasas de interés tan elevadas que dificultan su devolución, además de elevar sus costos. Otro gran problema que presentan las PYME locales es que se considera que no reúne las exigencias formales que les son solicitadas y un 15% declara que el plazo de financiamiento no es adecuado.

Por otra parte, un 30% destaca la existencia de desinterés por parte de los bancos para otorgar estos préstamos blandos y el 17% asegura la complejidad en los trámites dada la informalidad del sector.

Esto, en definitiva, está demostrando que la mayoría de las pymes considera poco o nada importante a las fuentes de financiamiento externo, mostrando la prevalencia de la utilización de los recursos propios para financiarse.

Los inconvenientes que provoca la utilización de recursos propios como fuente principal de financiamiento, se pueden dividir en dos: por un lado, si los resultados de la empresa no acompañan, tanto por inconvenientes propios como por la realidad del país, no quedan fondos disponibles para utilizar en nuevas inversiones. Además, el contar exclusivamente con recursos propios implica que ante nuevos proyectos quede únicamente sujeta al criterio de la empresa, y no a eficiencia económica.

La encuesta anual de la Consultora PwC (2020), encontró que, dadas las altas tasas de interés, el 70% de los empresarios se financiarán con capital propio o demorando el pago a sus proveedores. Esta situación, a su entender, marca la existencia, de una

“desconexión entre el sistema bancario y el sistema productivo de las pymes” que se profundiza año tras año.

En conclusión, ante la decisión de estudiar las fuentes de financiamiento más utilizadas, tanto para la encuesta de la Fundación Observatorio PYME (2018), para la Consultora PwC (2020) y la investigación de este trabajo, las empresas optan en su amplia mayoría por autofinanciarse, o demorar los pagos a los proveedores, dejando relegado a un alejado segundo plano los créditos bancarios, y entre ellos, se prefiere el de los bancos oficiales. Luego siguen las cooperativas y mutuales, tarjetas de crédito no bancarias, microfinancieras no reguladas (IMF) y, por último, las Fintech.

También la investigación de Mafud (2019) reafirma los mismos conceptos a los que se ha arribado, dado que su estudio coincide que, en el año 2018 se vio incrementado el porcentaje de capital propio como fuente de financiamiento de las empresas, coincidente con el “endurecimiento de las condiciones crediticias” ocurridas en ese período.

Es decir que, claramente en el año 2020 así como las proyecciones para el 2021 la tendencia de las pymes es no tomar créditos, principalmente, debido a sus tasas muy altas y el exceso de requisitos. El fuerte deterioro de la actividad económica, producto de la pandemia del COVID 19 no hace más que reforzar políticas restringidas al ya escaso financiamiento del sector productivo, a pesar que algunas empresas se vieron beneficiadas con los subsidios o préstamos ATP para el pago de los sueldos y ciertos créditos blandos para el pago de impuestos.

El segundo objetivo planteado, es identificar fuentes alternativas para pymes locales, específicamente enfocadas en empresas de El Chaco, Resistencia. Aquí la Fundación Observatorio PYME, (2018) aportó el dato que “Argentina está entre los países de menor desarrollo financiero, con una intermediación bancaria de las más bajas del mundo”; en este contexto, Chaco no es ajena a la realidad del país. El informe de la Secretaría de Hacienda nacional (2019) estima que un 56,3% de las empresas medianas cuentan con acceso a financiamiento, especialmente de bancos y a través del mercado de capitales; el 42,8% de pequeñas tiene acceso a financiamiento, principalmente de bancos, financieras y Fintech. Por su parte, solo el 34% de las microempresas acceden a financiamiento destacándose en este caso, además de los bancos y financieras, las IMF, así como las Fintech.

En este trabajo, a pesar de lo pequeño de la muestra, también se verifica que el acceso a fuentes de financiación bancaria es prácticamente nulo por los mismos motivos que los estudios analizados. En una economía tan golpeada como es la argentina, los temas que más preocupan a los empresarios, son la inflación y la economía, y, como muestran los resultados de la encuesta, plasmados en el gráfico 7, el acceso o no al crédito no está dentro de sus principales preocupaciones.

El modelo que tienen los bancos, para determinar la posibilidad y el límite del acceso a financiamiento de las PYME normalmente utilizado, es un modelo obsoleto, alejado de la realidad y necesidades de las empresas, y obliga a las PYME que busquen acceder, se vean obligadas a utilizar garantías para cubrir el riesgo ante los bancos. Este sistema es más complejo aún para las PYME nuevas o más pequeñas. Esta situación, es la que han logrado cubrir las Fintech, que no utilizan la información histórica o historial crediticio de las empresas, sino que se valen de *big data* para brindar acceso a financiación.

Puntualmente, las empresas consultadas en este trabajo, sobre los principales problemas que observan para acceder a la financiación bancaria en la provincia, el 100% lo adjudica principalmente, a las altas tasas de interés y en segundo lugar a los requerimientos excesivos y altos costos adicionales reafirmando lo manifestado previamente, que las Fintech han venido a irrumpir en este mercado dominado por los bancos, ofreciendo financiación con menores y hasta mínimos requisitos y a costos considerablemente menores que los bancos.

Estas Fintech se enfocaron en el segmento financiero tradicional argentino, para ofrecer novedosas soluciones financieras a las empresas con necesidades mal atendidas por el sistema bancario, apoyados por la tecnología. Como bien lo explican diversos autores estudiados, éstas ofrecen alternativas que logran combinar velocidad y flexibilidad, inmediatez y disponibilidad de la información. Mientras tanto, los bancos en Argentina mantienen sus modelos de negocio obsoletos, diseñados para mercados y clientes que hoy presentan otras demandas y necesidades.

Al respecto, también el informe de PwC (2020) menciona que la mayor cantidad de las quejas de los usuarios, se basan en el mal servicio que reciben de sus bancos y lo desactualizado de sus sistemas. Esto deja ver que los clientes no encuentran en sus bancos

y en sus oficiales de crédito la ayuda que están pidiendo para sus PYME en materia de financiamiento.

También se encuentra que otra fuente de financiamiento alternativa es el *Crowdlending* y el *Crowdfunding* que, cada vez están logrando un mayor crecimiento y desarrollo. Éstas financian proyectos, sin acudir a los servicios bancarios o financieros tradicionales.

El siguiente objetivo fue analizar el grado de conocimiento, por parte de los empresarios PYME sobre las posibilidades de acceso al financiamiento, específicamente no tradicional. Tras las distintas crisis por las que viene atravesado el país, sumado a la crisis internacional actual, buscar formas alternativas de financiación es una necesidad para poder seguir funcionando a corto plazo y afrontar nuevos proyectos de inversión en el mediano plazo.

Es una realidad, que muchos de los dueños de empresas familiares, en gran parte, por las propias características de las mismas, con el agregado de encontrarse en el interior del país, no conocen las nuevas alternativas que existen en el mercado por fuera del sistema bancario y financiero tradicional.

A su vez, las Pyme, en general, y las familiares más aún, son conservadoras a la hora de decidir qué instrumentos financieros utilizar y se reusan a acceder a ellos, produciendo en muchos casos, estancamiento en las Pymes, o una mala gestión, debido a la falta de recursos, que la misma ausencia de financiación produce, ya sea para aumentar el capital de trabajo; para adquirir equipamientos o nuevas tecnologías; para invertir en nuevos proyectos, o ampliación de sus instalaciones que les permitiría mejorar su competitividad y presencia en el mercado nacional o internacionales.

Los empresarios pymes, ven a la financiación, como endeudamiento y no como una herramienta de progreso y en muchos casos, se observa que han optado por permanecer sin crecimiento antes que tomar un crédito. Esto se debe, sin dudas, a la desinformación sobre nuevas alternativas, como se mencionó de menores costos y requisitos y a la falta de un adecuado asesoramiento.

Así los empresarios no conocen las alternativas financieras a las que puede acceder, fuera de los sistemas bancarios tradicionales, estilo Fintech, como *crowdfunding*, *business angels*, capital riesgo, empresas de crédito online, el 100% estima que le sería útil contar con más información sobre estas alternativas. Es decir, es claro que no sólo el

grado de inclusión financiera es escaso, como demuestran los informes del BCRA, sino que, también el grado de educación financiera es pobre.

Respecto a la importancia que tiene para estas empresas poder acceder al crédito en el corto plazo, también la respuesta fue concluyente en que para el 100% tiene baja o nula importancia y pueden funcionar igual.

El último de los objetivos específicos, es analizar si las empresas cuentan con verdaderas estrategias de financiamiento para afrontar la crisis actual que vive el país. Se observa que las empresas PYME familiares, no siempre cuentan con una estructura de empresa, de este modo, la gestión concentrada y personalizada y la organización y dirección personalista, provoca que no se puedan evaluar las posibilidades de crecimiento o mejoras con el crédito como herramienta.

En general, se observa que el mercado bancario no está funcionando de manera eficiente debido a las fallas mencionadas y a la falta de adecuación a los tiempos corrientes, además del poco interés que demuestran en conocer o informarse sobre los proyectos de sus clientes. Todo esto llevó a que actualmente se encuentre una brecha entre los demandantes de fondos y la oferta (entidades bancarias).

Ante la consulta en la encuesta a los empresarios de Resistencia, si para lograr crecimiento en los próximos años, dependía de poder lograr acceso a la financiación, el 100% respondió no depender de la financiación. Respecto a las estrategias de financiamiento, es decir, si en la empresa tienen algún tipo de estrategias de financiamiento para sobrevivir a la crisis actual, la respuesta unánime, fue que no poseen ningún tipo de estrategias para financiarse y, por lo tanto, seguirán del mismo modo que hasta ahora. Para afrontar los desafíos y proyectos para el año 2020 y siguientes, el 100% cuenta con los fondos que necesita, es decir, utilizará los fondos propios.

Las Pymes, no sólo son productoras de bienes y servicios para la comunidad en la cual se encuentran, sino que también tienen una fuerte incidencia en la creación de mano de obra y constituyen, una de las bases fundamentales del tejido social y la vida comunitaria.

De acuerdo con los datos relevados por el Observatorio Pymes, una de cada tres empresas tiene algún proyecto de inversión frenado por falta de financiamiento lo que lleva a concluir que, en caso de que las empresas pudieran contar con financiamiento adecuado, en el país se podrían llevar adelante más proyectos de inversión y con esto

lograr un incremento en su planta de personal, lo que no estaría ocurriendo, justamente por la falta de financiamiento. Esto coincide con los datos del Ministerio de Trabajo de la Nación que arrojan sistemáticas pérdidas de fuentes de trabajo entre los años 2018, 2019 y 2020.

El estudio del sector PYME y su participación en el mercado de capitales, muestra un 7% de participación de las PYME en este tipo de mercado, particularmente, las del sector industrial en comparación al 26% de participación que mantienen en instrumentos de financiamiento del sector bancario. El mercado de capitales, a través de la Ley de financiamiento productivo N° 27440, (de marzo del año 2019), busca brindar una alternativa complementaria al financiamiento propio y el crédito tradicional poco accesible ofrecido por el sistema bancario. Lo más destacable de la ley 27440 son las nuevas herramientas que crea para atender el problema de financiamiento que sufren las pequeñas y medianas empresas de Argentina.

Respecto de las limitaciones de la presente investigación, se debe mencionar el tamaño de la muestra, es decir, que se entrevistó a un pequeño número de empresas. Otra de las limitaciones fue la crisis actual provocada por el COVID 19, lo cual, por un lado, dificultó las visitas a las empresas y por el otro, representa un año “atípico” para la obtención de datos, que podrían encontrarse sesgados por la paralización de la economía producto de la pandemia.

Como fortaleza de esta investigación se puede mencionar el acceder al conocimiento sobre la problemática del financiamiento en Argentina que afecta las Pymes del país; tomar conciencia del grado de desinformación que estas empresas poseen sobre las fuentes alternativas de financiamiento, las que, están en boga en otros lugares del país y del mundo.

Otra de las importantes fortalezas de este trabajo, es detectar que, a pesar de lo pequeña de la muestra, los resultados de las entrevistas, no difieren en forma sustancial con los de los diversos autores mencionados en este trabajo, ni las principales consultoras u Organismos estatales.

Finalmente, este trabajo permitió incorporar nuevos conocimientos y capacidades, lo que amplía el marco laboral. Además, resulta gratificante, la buena disposición de los directivos de las pymes encuestadas al momento de atender y de responder la encuesta, quienes aportaron no solo las respuestas solicitadas, sino que enriquecieron con sus



opiniones, puntos de vista y recomendaciones, lo cual es de gran utilidad, para este y otros trabajos futuros.

Se destaca la cantidad de material de estudio que se encuentra sobre esta problemática.

De todo lo expuesto, se llega a la conclusión que las Pymes de Resistencia, provincia del Chaco, se enfrentan a diversos y numerosos obstáculos para poder acceder a líneas de crédito adecuadas, por lo cual, se han acostumbrado a manejar su economía prescindiendo de la financiación. Este financiamiento podría significar un apoyo positivo para el crecimiento, rentabilidad de las Pymes, e inclusión en los mercados internacionales.

Los principales motivos por los cuales no se solicitan créditos bancarios son su elevado costo financiero, los excesivos requerimientos y la incertidumbre sobre la evolución de la economía nacional, que provoca, cierto temor a endeudarse y no poder afrontar luego, las obligaciones.

El mercado financiero para las pymes en Resistencia como en el resto del país, opera de forma limitada y restringida. Se hace necesario promover e incentivar el uso de créditos para pymes que ayudaría a promover el surgimiento de futuras empresas, que, como se demostró, son actores importantes para el desarrollo productivo, un aporte para la generación de empleo y desarrollo regionales.

Respecto a los programas públicos de financiamiento, o a los créditos del sector público, si bien pueden resultar más beneficios en comparación con entidades bancarias privadas, no existen diferencias considerables en los requisitos para acceder. Por ello, es que las pymes en Argentina, utilizan muy pocas fuentes de financiamiento, prevaleciendo las fuentes propias por sobre las externas.

*A modo de recomendación*, el Estado debe corregir los problemas de acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas, atendiendo programas públicos y propuestas para fortalecer el rol del crédito bancario como parte integral de la economía, entendiendo el valor que las pymes tienen para las economías regionales.

El Estado debe ayudar con la inclusión financiera y la educación financiera apoyando a muchas empresas que son excluidas del sistema bancario formal por su “historial” pero que cuentan con capacidad de pago.

A los directivos de las empresas, a manera de recomendación es el estudio, investigación e información sobre la gran cantidad de nuevas opciones de financiamiento con las que cuentan, con menores requisitos y costos. Estas mismas empresas Fintech, en algunos casos, también brindan asesoramiento y seguimiento para colaborar con el logro de las metas propuestas, brindan *know how* y nuevas alternativas.

El mercado de capitales, también es una alternativa interesante y presente en los países desarrollados, como medio para conseguir fondos. En nuestro país no se produce aún esta alternativa, pero, ha tenido ciertos avances. Se recomienda, entonces, también trabajar en este sentido para lograr un mercado de capitales que pueda ayudar al crecimiento de las Pymes, canalizando el ahorro de la población.

Como futuras líneas de investigación, podrían mencionarse las siguientes:

Realizar una comparación más profunda en lo que respecta a las posibilidades de crecimiento de las empresas. Sería importante conocer si con fuente de financiación accesible las empresas estarían dispuestas a invertir en crecimiento y si esto significaría más mano de obra para la zona de influencia.

También se podría realizar un análisis en cuanto a la estructura de financiamiento de las pymes necesario.

Además, sería de utilidad profundizar las causas por la que históricamente, en nuestro país, las empresas tienen como fuente principal a los recursos propios. Esto estaría ligado al estudio de la relación Pymes – Entidades Bancarias y la relación Estado – PYME.

Estudiar la información asimétrica de los tipos de financiamiento en el mercado, las economías de escala y los riesgos por las condiciones de la economía global.

También serviría profundizar si pueden existir ventajas fiscales en la financiación, que impliquen una mejora en la rentabilidad de las Pymes.

Por último, no hay duda que las Fintech son una buena e innovadora alternativa para las empresas, a la hora de buscar financiamiento externo, las cuales cada vez están ganando más terreno, gracias a su agilidad en los procesos, bajo costo y rapidez en las decisiones de acceso. Lo cual hace necesario, que el empresario comience a interiorizarse por estas líneas de financiación y al profesional que lo asesora a conocer y ayudarlo en el acceso a las mismas.

## Referencias Bibliográficas

- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L. y Schedan, N. (2014). Financiamiento de Pymes: Riesgo Crediticio, Oferta y Demanda. Trabajo de investigación final para la carrera Administración de empresas. Universidad Argentina de la Empresa (UADE). Buenos Aires, Argentina.
- Alonso, G. M. E., & Ocegueda, M. V. (2006). Teoría de las Organizaciones. México D.F., México: Ediciones Umbral.
- Arias, F. (2012) “El proyecto de investigación: introducción a la metodología científica” Ed. Episteme. Caracas - República Bolivariana de Venezuela.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2019) Informe de Estabilidad Financiera.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2019) Informe de Inclusión Financiera.
- Banco Central de la República Argentina (BCRA) (2020) Informe de Inclusión Financiera.
- Banco Mundial (2019) Disponible en [www.bancomundial.org](http://www.bancomundial.org)
- Brizi, M. (2018). Creadores de empresas: ¿Cómo cambió el perfil en los últimos años? Disponible en <https://www.cronista.com/pyme/negocios/El-habito-de-crear-empresas-segunpasan-los-anos-20180815-0002.html>
- Cámara Argentina de Fintech. Disponible en <https://camarafintech.com.ar/>
- Chisti S. y Barberis J., (2016) The Fintech Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionares. John Wiley & Sons.
- Cohen Arazi, M., Alonso, A. L. y Kühn, F. L. (2018). Relevamiento sobre la Realidad Empresaria 2018. Córdoba: IERAL
- Comisión Nacional de Valores (CNV) (2018) Informe Trimestral. Financiamiento PyME. Publicado por Comisión Nacional de Valores de la República Argentina, sección Informe PyMEs, el 07/05/2018  
Recuperado de:  
<https://aif.cnv.gov.ar/descargas/informes/blob/7d082332-b3bc-4ab6-946cac9d4cf3d02e>

- Díaz Beltrán, G. (2019). Recuperado de [https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltranpymes-necesitan-medidas-urgentes-0\\_1GWzO\\_QwA.html](https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltranpymes-necesitan-medidas-urgentes-0_1GWzO_QwA.html)
- Dodero, S. (2008). El ciclo de vida de las empresas familiares Edición especial sobre Empresas de Familia Volumen VI, UCEMA.
- Dodero, S. (2014). El Secreto Para Resolver Conflictos en la Empresa Familiar. Buenos Aires: El Ateneo.
- Fernández, N. (2018). IPA: una nueva entidad para los intereses pyme. L. Ceriotto, Ed. Pymes Cultura Emprendedora
- Figueras Rábano, E., García Lasso, I., Higuera Pareja, P. (2005). Técnicas de Investigación en Pedagogía Social- Fuentes de documentación e información. Cátedra de Pedagogía Social- Profesor Dr. Morón Marchena Agustín. Recuperado de [recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/Agustín](http://recursos.salonesvirtuales.com/assets/bloques/Agustín).
- Fundación Observatorio Pyme. (2017). Informe Especial: Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales. Recuperado de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2017/10/>
- Fundación Observatorio Pyme. (2018). Informe especial: Contribución del desarrollo financiero a la creación de empresas. Recuperado de : <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2018/06/Informe-Especial-Contribuci%C3%B3n-deldesarrollo-financiero-a-la-creaci%C3%B3n-de-empresas.pdf>
- Fundación Observatorio Pyme Conferencia Anual 2018. (2018). Sin empresa, no hay empleo y no hay futuro. Recuperado de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/creacion-de-empresas-y-desarrollo/>
- Garavaglia, L.M., y Del Bene, L. (2017). Los gerentes no familiares en las Pequeñas y Medianas empresas familiares. Revista Ciencias Económicas,
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. del P. (2010). Metodología de la investigación. (5ª ed.). México: McGraw-Hill.
- INDEC, (2018). Datos del Estimador Mensual. Disponible en <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-9-48>

Mafud, L. (2019). Pymes reciben el 2019 con inversiones productivas en jaque. El Cronista Pyme. Obtenido de [https://www.cronista.com/pyme/negocios/Pymes-reciben-el-2019-coninversiones-productivas-en-jaque-20190110-0002.html](https://www.cronista.com/pyme/negocios/Pymes-<u>reciben-el-2019-coninversiones-productivas-en-jaque-20190110-0002.html</u>)

Ministerio de Hacienda. Presidencia de la Nación. Política para el acceso al crédito productivo en argentina 2019

Molina D. (2016) “Fintech”. Profit Editorial (e-book)

Observatorio de la empresa familiar (2019). Centro de la Empresa Familiar UCC y Ministerio de Industria de Córdoba.

PwC (2019) Expectativas 2019 - Pymes en Argentina 6° Encuesta a Pymes de PwC Argentina. Disponible en [https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html](https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-<u>en-argentina-expectativas.html</u>)

PwC (2020) Expectativas 2020 - Pymes en Argentina 7° Encuesta a Pymes de PwC Argentina. Disponible en [https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html](https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-<u>en-argentina-expectativas.html</u>)

PwC (2019), La influencia de las FinTech renueva la industria financiera en Argentina

Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, Resolución General 220/2019

Soriano, C. (2018). Los cinco pecados capitales de las Pymes.

Stiglitz, J. y Weiss, A. (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. American Economic Review, Junio, Vol 71, N°3.

Vivus Finance (2020) Crowdfunding: ¿Qué es? ¿Cómo funciona? Disponible en [https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/#:~:text=El%20crowdfunding%20o%20micromecenazgo%2C%20en,recomensas%2C%20participaciones%20de%20forma%20altruista](https://www.vivus.es/blog/economia-de-hoy/crowdfunding-que-es-como-<u>funciona/#:~:text=El%20crowdfunding%20o%20micromecenazgo%2C%20en,r</u>ecomensas%2C%20participaciones%20de%20forma%20altruista).

## Anexo 1 – Cuestionario

### A.- Conocimiento general de la empresa.

1. ¿Quién fue el fundador de la empresa?

.....

2. ¿En qué año comenzó a funcionar la empresa?

.....

3. ¿Cuántas personas trabajan en la empresa?

.....

4.- ¿A qué sector pertenece la empresa?

.....

### B.- Empleados y Socios

5. ¿Es una empresa familiar?

Si.....

No.....

6.- ¿A qué tasa de su capacidad está operando su empresa actualmente?

.....

7.- En caso de que no estuviera operando al 100%, ¿Puede definir brevemente (en una frase) el motivo?

.....

### C. Resultados

8.- Comparando el primer semestre del año 2020 respecto al primer semestre de 2019: Cómo evalúa los resultados de su empresa

- a. Aumentaron un ..... %
- b. Disminuyeron un ..... %
- c.- Se mantuvieron igual
- d.- No estaba la empresa trabajando (No corresponde por otro motivo)

<b>D. Acceso al Crédito</b>
-----------------------------

9.- Su empresa ha accedido a crédito, subsidio o apoyo para desarrollar su negocio en el último período

No..... Si..... A cual.....

10.- ¿Cuáles son los principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros? (Puede marcar más de una)

- ..... Requerimientos excesivos,
- ..... Altas tasas de interés
- ..... Costos adicionales y excesivos
- ..... Muchas formalidades al momento de la instrumentación del préstamo
- ..... No reúno las condiciones mínimas para acceder a ningún crédito
- ..... Otras (si es posible, detalle brevemente)

11.- ¿Conoce las alternativas financieras a las que puede acceder como *crowdfunding*, *business angels*, capital riesgo, empresas de crédito online (fuera de los sistemas bancarios tradicionales, estilo Fintech)?

Si..... No..... Muy poco.....

**Si contestó SI:**

11.a. ¿Cuál conoce?.....

11.b. ¿Intentó conectarse con alguna de ellas?.....

11.c. ¿Cuál fue su experiencia?

Mala..... Buena..... No me respondieron.....

12.- Cree que sería útil contar con más información sobre estas alternativas

Si..... No.....

13.- Qué importancia tiene para Ud. y su empresa el poder acceder al crédito en el corto plazo (este año)

a.- Determinante (sin acceso a crédito, no podremos continuar)

b.- Mucha Importancia (sin acceso será difícil continuar)

b.- Mediana Importancia

c.- Baja o nula importancia (podemos funcionar igual)

### **E. Expectativas**

14.- ¿Cuáles son los temas que más le preocupan? (Detalle 3, si es posible, en orden de importancia)

14.1.....

14.2.....

14.3.....

15.- Para afrontar los desafíos y proyectos para el año 2020 y siguientes:

15.a.) ¿Cuenta con los fondos que necesita?

Si..... No.....

15 b.) - Utilizará sus propios recursos o buscará apoyo de terceros?

Propios..... De terceros..... No sabe.....

16.- Para lograr crecimiento en los próximos años, ¿Depende de que pueda lograr acceso a la financiación?

Si..... No. No dependo de la financiación.....

17.- cuáles han sido los principales obstáculos que ha tenido para el desarrollo y crecimiento de su empresa (mencione 3, si puede en orden de importancia)



17.1.....

17.2.....

17.3.....

18.- ¿Su empresa (o Ud. en su carácter de director) mantiene diversas estrategias de financiamiento para sobrevivir a la crisis?

Si.....

No.....

No las necesito..... Sí necesitaría, pero no las tengo .....

## **Anexo 2 - Modelo de Consentimiento**

Resistencia, Chaco, de ..... de 2020

Por medio de la presente, yo, ..... DNI .....  
 en mi carácter de ..... de la empresa ..... otorgo la  
 presente carta de Consentimiento informado para el uso de los datos de la encuesta sobre  
 “Empresas de Familia y Acceso al crédito” realizada el día..... Por  
 .....

El único fin de la utilización de los datos es académico y para la elaboración de  
 un TFG sobre la realidad de las empresas familiares ante momentos de crisis y diversas  
 fuentes de financiación, no pudiendo ser utilizado con ningún fin comercial.

Todos los datos que brindé podrán ser utilizados por ..... meses

**Firma**

**Aclaración**

**NOTA:**

- **Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él.**
- **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.**

**Muchas gracias por su participación.**