

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Análisis de posibilidades de financiamiento de las PyMEs familiares,

Río Negro, 2021”

“Analysis of financing possibilities for family SMEs, Río Negro, 2021”

Autor: Toscana, Julieta

Legajo: VCPB20419

DNI: 33.342.528

Director de TFG: D’Ercole, Favio

Argentina, julio 2021

Índice

Resumen	2
Abstract.....	3
Introducción.....	4
Objetivo General.....	12
Objetivos Específicos	12
Métodos	13
Diseño	13
Participantes.....	14
Instrumentos.....	16
Análisis de datos	16
Resultados.....	18
Discusión	22
Referencias	29
Anexo I Documento de consentimiento informado.....	31
Anexo II Encuesta	32
Anexo III Base de Datos Encuesta	34

Resumen

En el año 2021, con el desarrollo de la pandemia iniciada el año anterior por el brote mundial de COVI-19 se vio acrecentada la crisis económica que se vivía en el país, haciendo que la necesidad de las PyMEs por acceder a mejores posibilidades de financiamiento. Siendo el financiamiento una herramienta fundamental en la vida de las empresas, tanto para subsistencia, desarrollo y crecimiento. Esta investigación se basa en estudiar las alternativas de financiamiento a las que tienen acceso especialmente las PyMEs familiares situadas en el Alto Valle de Río Negro sin distinción de un sector productivo en particular. Se llevó a cabo a través de una investigación de tipo descriptiva, donde se entrevistaron a 8 empresas de la región como muestra. Se buscó conocer a que tipo de financiamiento acceden actualmente, y los problemas que tienen para acceder a los mismos. Por último, el trabajo analiza nuevas alternativas en el sector y cuál es la mejor manera de acceder a ellas.

Palabras claves: PyMEs, financiamiento, empresas familiares, crisis económica.

Abstract

In the year 2021, with the development of the pandemic that began the previous year with the global outbreak of COVI-19, the economic crisis that the country was experiencing increased, making the need for SMEs to access better financing possibilities. Financing is a fundamental tool in the life of companies, both for subsistence, development and growth. This research is based on studying the financing alternatives to which family-owned SMEs located in the Upper Valley of Río Negro have access, without distinction of a particular productive sector. It was carried out through a descriptive type of research, where 8 companies in the region were interviewed as a sample. The aim was to find out what type of financing they currently have access to, and the problems they have in accessing it. Finally, the study analyzes new alternatives in the sector and the best way to access them.

Key words: SMEs, financing, family businesses, economic crisis.

Introducción

Es de público conocimiento que las pequeñas y medianas empresas (PyMes) son un pilar fundamental en las bases de la economía a nivel mundial, en Argentina, según el Ministerio de Producción de la Nación, hay más de un millón de ellas en todo el territorio.

Las micro, pequeñas y medianas empresas (1995), de aquí en adelante Pymes, son aquellas que desarrollan sus actividades a lo largo del territorio nacional, pueden estar constituidas por personas físicas (empresas unipersonales), sociedades comerciales formalmente constituidas, o sociedades irregulares.

Estas fueron reglamentadas por la Ley N°24.467 de Pequeña y Mediana Empresa (1995), y en la actualidad sus parámetros y requisitos están regulados por la Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción.

¿Cómo se definen las Pyme? Son micro, pequeñas y medianas empresas que operan y desarrollan su actividad principal en el territorio de la República Argentina. El Ministerio de Producción las clasifica en 6 rubros: Industrial, Agropecuario, Comercial, Servicios, Minería y Construcción.

Las PyMEs para ser consideradas como tal deben estar registradas formalmente, y estar categorizadas dentro de los parámetros que establece el ministerio de producción para las ventas anuales y promedio de empleados de los tres últimos períodos, o proporcional en el caso de períodos incompletos.

Estos parámetros son ajustados anualmente, en el año 2021 se actualizaron y entraron en vigencia el día 31 de marzo del 2021 luego de su publicación en el Boletín Oficial de la República Argentina y se exponen Tabla 1 de Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$) y Tabla 2 de Límites de personal ocupado.

Tabla 1

Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$)

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana	827.210.000	658.350.00	2.588.770.00	2.530.470.00	692.920.000
Tramo 1		0	0	0	
Mediana	1.240.680.0	940.220.00	3.698.270.00	3.955.200.00	1.099.020.000
Tramo 2	00	0	0	0	

Fuente: (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Tabla 2

Límites de personal ocupado

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

Fuente: (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Para registrarse en el programa Mi PyME, las empresas deben cumplir con cuatro requisitos, además de estar encuadradas en los parámetros de la Tabla 1 y Tabla 2. Estos requisitos son: tener CUIT (Clave Única de Identificación Tributaria), tener clave fiscal nivel 2 o superior, estar inscripto en Monotributo o en el Régimen General (Impuesto a las Ganancias e Impuesto al Valor Agregado) y por último estar adherido al servicio “PYMES Solicitud de Categorización y/o Beneficios” en Trámites a Distancia (TDA). (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2021). De esta manera, una vez que la

solicitud es aprobada y se produce la emisión del correspondiente certificado PyME, estas pueden acceder a la siguiente serie de beneficios:

- Alícuota reducida para contribuciones patronales
- Desgravación de exportaciones hasta USD 50 millones
- Controladores Fiscales: créditos para microempresas
- Incremento salarial
- IVA: pago a 90 días y certificado de no retención
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta
- Extracciones bancarias
- Reducción de retenciones para micro empresas de comercio
- Planes de Pago y Embargos
- Cancelar deudas y evitar una intimación
- Beneficio para los empleadores de los Sectores Textil, de Confección, de Calzado y de Marroquinería
- Beneficio Fiscal para las Instituciones e Inversores del Capital Emprendedor
- Medidas cautelares

Pero a su vez contar con el Certificado PyME también ofrece posibilidades de acceder a otros beneficios y financiamientos fuera del ámbito de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), esto se detallará y se explicará más adelante.

Es muy habitual que las PyMEs nazcan de emprendimientos y negocios familiares. Las empresas son agrupaciones de personas con determinada estructura para llevar a cabo un propósito en común, estas cumplen con las siguientes características:

cada una tiene un propósito distintivo, cómo una meta o conjunto de metas que espera alcanzar; cada organización está formada por personas, y todas las empresas desarrollan una determinada estructura de forma deliberada, para que cada uno de sus miembros lleve a cabo un trabajo específico.

En el caso de que estas sean empresas familiares, a su vez tienen otras nuevas características que las definen, como: la propiedad y el control pertenecen a una familia en un porcentaje mayoritario, el poder que la familia ejerce sobre la empresa, normalmente por el trabajo desempeñado por algunos de los miembros de la familia, es decir, la realización de funciones de alta gerencia en la empresa, específicamente la dirección general y la intención de transferir la empresa a generaciones venideras, es decir, mantener en el futuro la participación de la familia en la empresa (Omaña Guerrero, Lenix Margarita; Briceño Barrios, María Auxiliadora, 2013).

Uno de los principales obstáculos que tienen las PyMEs familiares es la falta de liquidez para realizar grandes inversiones, en busca de crecimiento y expansión, debido a ello se torna necesario tener acceso al crédito y al financiamiento externo.

Ante todas las situaciones a las que se enfrentan las PyMEs se le suma los requisitos de documentación que deben cumplir a la hora de solicitar distintos tipos de financiamientos, Bebczuk (2010) una barrera injustificada para el acceso de las PyMEs al mercado crediticio. Esto se deriva en el problema de la informalidad económica que tienen las PyMEs y su interacción con el acceso al crédito. Por lo que una mayor formalización daría una mayor oferta de crédito, y achicando las barreras informativas entre los sistemas financieros y sus potenciales clientes.

Al mismo tiempo tienen que lidiar con un contexto macroeconómico, con altos índices de inflación interanuales, un ejemplo de eso es que en los últimos 3 años el

Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC) informa que Índice de Precios al Consumidor (IPC) interanual para el año 2018 fue de 47,6%, 2019 fue de 53,8% y para el 2020 cerró en un 36,1% (INDEC, 2021).

Además de los problemas habituales a los que se enfrentan las empresas a lo largo de su vida, en el año 2020 con la aparición del virus Covid-19 que puso en jaque no sólo la economía regional sino también la mundial, Ocampo (2020) afirma:

Las medidas de confinamiento, adoptadas para gestionar los problemas de salud pública, han tenido profundos efectos económicos, ya que se han paralizado las actividades no esenciales, que pueden representar el 50% o más de la actividad económica en muchos países. (p.2)

En ese mismo contexto y ante la llegada de nuevas medidas y restricciones es que las PyMEs familiares se plantean situaciones a las que deberán enfrentarse en el corto plazo, tales como sus situaciones financieras, los cambios en las formas de pagos, dificultades en el abastecimiento de insumos importados, cambios en las normativas laborales e impositivas, todo esto impidiendo que dificultan la planificación de posibles reestructuraciones o reingenierías, automatización de procesos o transformaciones logísticas (Faranda, 2021).

De eso se desprende la necesidad de las PyMEs familiares de ir en busca de nuevas formas de financiamiento que sean adecuadas para obtener los recursos necesarios para el desarrollo de sus actividades, y para la realización de posibles inversiones para conseguir mayor rentabilidad.

Un concepto que se debe conocer es el de Costo de Capital Propio, que según Perossa (2009) refiere a la rentabilidad mínima que obtendrá el inversor de un determinado proyecto de inversión para considerarlo viable. La tasa de rentabilidad estará

dada por la relación entre los resultados netos obtenidos con respecto al monto invertido para obtenerlos. Esto quiere decir que un proyecto es considerado rentable cuando genere resultados por lo menos que se iguale al promedio de las utilidades habituales de la empresa. El costo de capital propio es un concepto importante para los análisis de la financiación los proyectos de inversión, ya que la rentabilidad de los inversionistas variará de acuerdo al porcentaje que representa su inversión en el total, mientras que la rentabilidad total del proyecto se mantendrá constante.

A su vez, está relacionado con el denominado Costo de Oportunidad que su definición dice que son los bienes y servicios a los cuales se renuncia para optar por nuevas alternativas (Andrade Pinelo, 2012).

Es necesario conocer cuales son las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las pymes en función de sus necesidades. Según Magnin (2018) se pueden clasificar en:

- Pasivos operativos
- Pasivos financieros
- Aportes de Capital
- Resultados No Distribuidos

Lo anteriormente expuesto se puede agrupar como fuentes de financiamiento internas para los pasivos operativos, aportes de capital y resultados no distribuidos, y como fuente de financiamiento externo a los pasivos financieros.

Asimismo, estos últimos, fuentes de financiamiento externo, se clasifican en:

- Prestamos: Es un contrato entre dos personas, donde una le entrega a la otra una suma de dinero estipulada, que esta última deberá devolver según

los plazos y formas que establezca el contrato más una suma en concepto de intereses por financiación.

- **Leasing o Arrendamiento Financiero:** Es un contrato en el que intervienen el propietario de un bien (arrendador), ya sea mueble o inmueble, con otra persona, que puede ser física o jurídica (arrendatario), en donde establecen el arrendamiento de dicho bien, estipulando para ello un canon que el arrendatario deberá abonar en forma periódica. Este canon está compuesto generalmente por el valor del bien más un componente financiero, y el plazo del contrato que se estipula suele ser menor o igual a la vida útil contable del bien dado en leasing. Una vez que finaliza el plazo del contrato el arrendatario cuenta con tres opciones, comprar el bien, devolverlo o prorrogar el contrato (Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan, 2014). En Argentina se rige por la Ley N° 25248 (2000).
- **Factoring:** Es un recurso financiero, donde una de las partes, una persona física o jurídica, denominado factoreado, cede sus créditos comerciales a otra, empresa especializada o banco, denominado factor. Por dicha operación el factor recibirá un precio, que incluye una deducción por los intereses más una comisión por negociación (Lira Briceño, 2009).
- **Descuento Bancario:** “El contrato de descuento bancario obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y a éste a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado” (Ley N° 26.994, 2014).
- **Confirming:** o cesión de pagos a proveedores, se trata de un servicio financiero donde una empresa le otorga el control de los pagos a sus

proveedores a una entidad financiera, para que esta los gestione, ya sea adelantando el cobro del cliente, como financiando el pago de los proveedores.

- **Crowdfunding:** Es una modalidad en la que una empresa o una persona busca financiamiento, y para su obtención lo que hace es difundir la causa o el negocio que quiere realizar, para recibir una financiación por parte de donantes, sin buscar ninguna devolución del dinero, o de prestamistas independientes en busca de un rédito ofrecido por el prestatario, que puede ser económico, en especies o simbólico (Burin, 2019).
- **Financiamiento Público:** Está relacionado con las fuentes de financiamiento que otorga el estado, tanto nacional como provincial, a través de distintos programas dirigidos a las PyMEs en particular.

En tal sentido existen distintos organismos, tanto gubernamentales como no gubernamentales, en los cuales las PyMEs pueden acceder al financiamiento. Algunos de ellos son:

- Créditos del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP)
- Créditos de Línea de Inversión Productiva (LIP) para PyMEs
- Préstamos del Banco de la Nación Argentina
- Créditos del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)
- Créditos en Bancos Privados
- Créditos a través de Sociedades de Garantía Recíproca

La provincia de Río Negro a través del Ministerio de Economía cuenta con la Agencia de Desarrollo Económico (CREAR), el objetivo de la misma es “apoyar a las

empresas recién iniciadas o en proceso consolidación a promover su desarrollo económico, a través del otorgamiento de créditos para sus proyectos” (CREAR, 2018).

Dispone de dos líneas de Crédito activas para PyMEs, la primera para la adquisición de Bienes de Capital o Capital de Trabajo, incluye la adquisición de activos intangibles (Patentes, etc.), no incluye mercadería para la reventa, y la segunda es de créditos bancarios con tasa subsidiada por el gobierno provincial, a través de los bancos Galicia y Credicoop.

Es así como se plantean los siguientes interrogantes:

¿Cómo se financian las PyMEs familiares en el Alto Valle de Río Negro?

¿En qué influye si son nuevas PyMEs o poseen una mayor antigüedad a la hora de acceder a los distintos financiamientos?

¿Qué tipo de estructura de financiamiento adoptan las PyMEs ante contextos de inestabilidad?

Objetivo General

Identificar alternativas de financiamiento que sean viables para las PyMEs familiares radicadas en el Alto Valle de Río Negro, para el año 2021.

Objetivos Específicos

- Describir la estructura de financiamiento actual de las Empresas Familiares en estudio.
- Analizar la conveniencia de la estructura de financiamiento de las PyME entrevistadas.
- Analizar el sistema financiero, público y privado, de Río Negro que tiene como receptor final a las PyMEs.
- Determinar para las PyMEs familiares de la región cuales son las alternativas de financiamiento a las que puede tener acceso.

Métodos

Diseño

El carácter de la investigación será descriptivo, según Behar Rivero (2008) esto significa que:

Mediante este tipo de investigación, que utiliza el método de análisis, se logra caracterizar un objeto de estudio o una situación concreta, señalar sus características y propiedades. Combinada con ciertos criterios de clasificación sirve para ordenar, agrupar o sistematizar los objetos involucrados en el trabajo indagatorio. (p.21)

La investigación descriptiva “busca especificar las propiedades, las características y los perfiles de personas, grupos, comunidades, procesos, objetos o cualquier otro fenómeno que se someta a un análisis” (Hernandez Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014, pág. 92). En este caso se intentó conocer de cada una de las PyMEs en estudio sus características descriptivas en cuanto a su constitución, tipo de mercado al que pertenecen, y los detalles de cuál sería su mejor estructura de financiamiento.

El enfoque de esta investigación será tanto de carácter cuantitativo como cualitativo, es decir que se definirá como mixto.

Que sea cuantitativo quiere decir que la información a recolectar es empírica, se puede pesar, contar o medir, y siempre como resultado se obtienen datos numéricos, es muy precisa, pero no tiene en cuenta ni el contexto ni el ambiente de donde se obtienen

los datos (Behar Rivero, 2008). Esta información se puede recolectar a través de encuestas de preguntas cerradas.

En cuanto al enfoque cualitativo se puede decir que la información a recolectar es de carácter subjetivo, los datos no son del tipo numérico, sino que se traducen en datos de apreciaciones conceptuales, es decir, en ideas o conceptos. A diferencia de los cuantitativos son más precisos en cuanto al ambiente en el que se desarrolla la investigación (Behar Rivero, 2008).

Por consiguiente, al definir el enfoque de la investigación en el enfoque mixto, la recolección de datos estará dada por cuestionarios, de preguntas cerradas, donde se le da a los entrevistados distintas opciones y sólo deben responder en base a ellas, y otras preguntas abiertas, con las que podrá expresarse y responder sin categorización o delimitación.

Se abordará una investigación de tipo no experimental, se realiza sin manipular en forma deliberada las variables, y para el análisis se observan los fenómenos tal cual se dan en su contexto natural (Hernandez Sampieri et al, 2014). El tipo de diseño dentro de la investigación no experimental a usar será el transversal, donde los datos que se recopilan corresponden a un solo momento en el tiempo.

Participantes

Cuando se realiza una investigación se trabaja sobre una muestra no sobre una población. Cuando se habla de muestra se hace referencia a un subgrupo o subconjunto

de la población. Por lo que para delimitar la muestra con la que se va a trabajar lo primero que hay que hacer es definir la población, que es el conjunto total de sujetos o elementos que comparten una serie de características específicas.

La población va a estar definida de la siguiente manera, todas las PyMEs en actividad que tengan su establecimiento principal y estén radicadas en el Alto Valle de la Provincia de Río Negro durante el año 2021.

Existen diferentes tipos de muestreos, como lo son el muestreo probabilístico y el muestreo no probabilístico.

El muestreo probabilístico, según Hernández Sampieri et al (2014):

Todos los elementos de la población tienen la misma posibilidad de ser escogidos para la muestra y se obtienen definiendo las características de la población y el tamaño de la muestra, y por medio de una selección aleatoria o mecánica de las unidades de muestreo/análisis. (p.175)

El muestreo no probabilístico, según Hernández Sampieri et al (2014):

La elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o los propósitos del investigador. Aquí el procedimiento no es mecánico ni se basa en fórmulas de probabilidad, sino que depende del proceso de toma de decisiones de un investigador o de un grupo de investigadores y, desde luego, las muestras seleccionadas obedecen a otros criterios de investigación. (p.176)

Dada la muestra a la que se aplicará la investigación, no será necesaria la aplicación de las herramientas antes mencionadas, pero en caso de aumentarla se utilizaría el muestreo no probabilístico, y dentro del mismo el muestreo accidental, que consiste en

conformar una muestra con aquellos sujetos de la población a los que es más fácil acceder en una situación dada.

Los participantes de la investigación fueron 8 (ocho) PyMEs del Alto Valle de Río Negro.

Instrumentos

Para la recolección de los datos se utilizarán cuestionarios, que consisten en un grupo de preguntas sobre una o más variables. Behar Rivero (2008) hace referencia a preguntas cerradas que están delimitadas por el investigador en base a categorías o alternativas de respuestas, y en cuanto al tipo de preguntas abiertas que no están delimitadas y permiten un elevado número de respuestas posibles. El cuestionario será mixto, de un largo y duración que al entrevistado no le resulte tedioso para responder, pero que a su vez se pueda recolectar de manera eficiente la mayor cantidad de datos. se aconseja que no exceda los 35 minutos de duración.

A los participantes se les informó acerca de los objetivos de la investigación, el alcance de la misma, y cómo será utilizada la información recolectada gracias a sus respuestas. Cada uno firmo en forma explicita un consentimiento informado que se encuentra en el Anexo I de esta investigación.

Análisis de datos

Se realizarán los siguientes pasos:

- Debido al contexto epidemiológico por el Covid-19 la información a los participantes fue solicitada por mail a través de una encuesta en GoogleForms y una charla telefónica informal para tener una reseña de cada empresa.

- Una vez recolectadas todas las respuestas con los respectivos consentimientos informados, se realizó una transcripción de cada una de las entrevistas, y un análisis breve de la historia de cada empresa.
- Se confeccionó un cuadro de Excel con la información de cada una de las encuestas, se analizaron en forma comparativa cada una de las variables y datos recolectados, para luego ser expuestos y analizados en forma individual.

Resultados

Se realizó una recolección de datos a través de una encuesta, de forma virtual principalmente. En ésta se juntaron datos de 8 PyMEs de el Alto Valle de Río Negro. Dónde se buscó relevar datos generales de cada una para identificar el tipo de PyME y mercado en el que operan, y sobre financiamiento, su conocimiento y utilización.

Tabla 3

Categorización PyME

	Rubro	Cantidad de Empleados	Facturación Anual Estimada	Categoría MiPyME
Empresa 1	Servicios	9	40.000.000	Pequeña
Empresa 2	Comercio	8	25.000.000	Micro
Empresa 3	Servicios	12	14.000.000	Pequeña
Empresa 4	Comercio	7	35.155.524	Micro
Empresa 5	Comercio	12	70.000.000	Pequeña
Empresa 6	Servicios	32	35.000.000	Mediana Tramo I
Empresa 7	Servicios	1	1.000.000	Micro
Empresa 8	Agropecuario	80	108.056.219	Mediana Tramo II

Fuente: Elaboración propia. Encuestas Financiamiento PyMEs. UES21. Año 2021

Con respecto al análisis de la categorización de las PyMEs, se observó el siguiente detalle en cuanto al tamaño de las mismas en la figura 1 y las actividades en la figura 2.

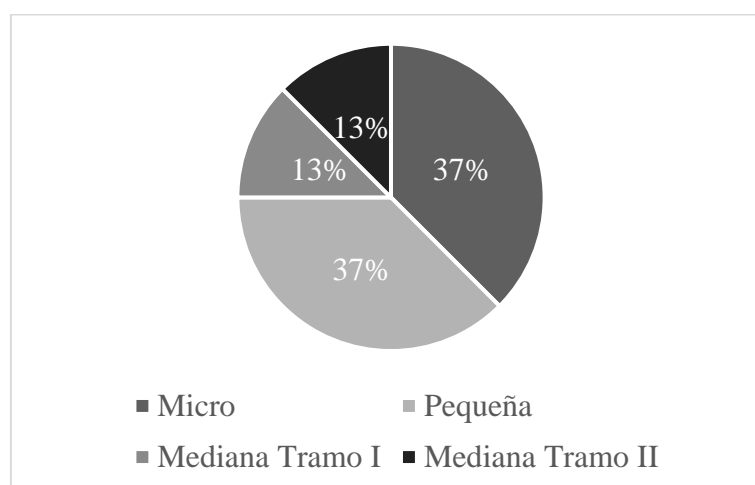


Figura 1. Tamaño de las PyMEs. Fuente: Elaboración propia. Encuestas Financiamiento PyMEs. UES21.

Año 2021

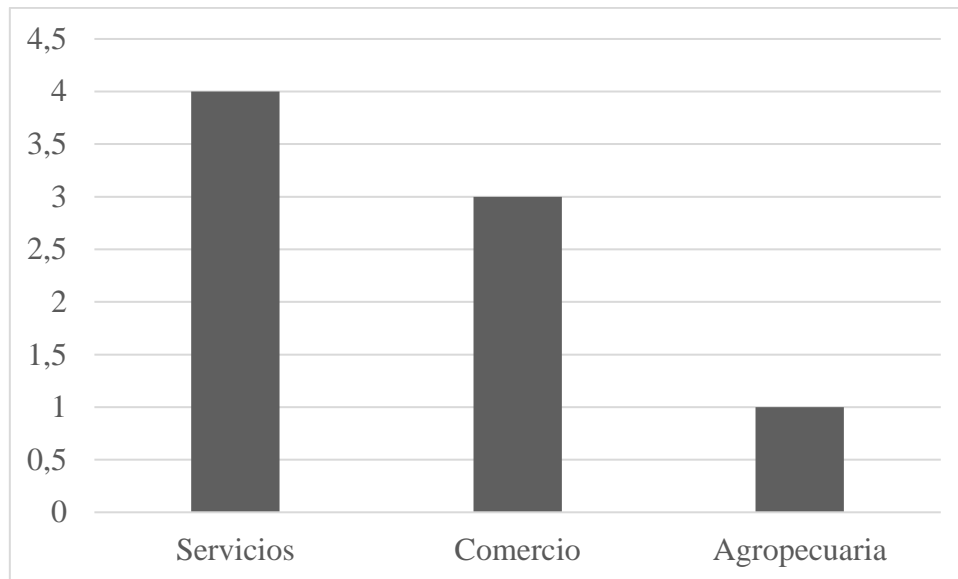


Figura 2. Actividades de las PyMEs. Fuente: Elaboración propia. Encuestas Financiamiento PyMEs. UES21. Año 2021

De las respuestas obtenidas de las empresas relevadas se desprende que 2 de las 8 son empresas familiares, y que en cuanto al tipo societario adoptado de las mismas son un 62,5% Sociedades de Responsabilidad Limitada, un 12,5% Sociedad por Acciones Simplificadas y el 25% restante Empresa Unipersonal.

En todas ellas las decisiones principales están a cargo de sus dueños, en su carácter de socios gerentes en el caso de las sociedades, como de la persona en sí misma en el caso de las unipersonales.

En cuanto al conocimiento que tienen las empresas relevadas de lo que es el financiamiento y si las mismas tienen una estructura de financiamiento planificada se pudo observar que 2 de 8, es decir el 25%, no conocen lo que es financiamiento, y el 50% tiene una estructura planificada, cuando el otro 50% no lo tiene, cómo se observa en la tabla 4.

Tabla 4

Estructura de Financiamiento Planificado

	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8
¿Conoce qué es el financiamiento?	No	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Tiene estructura de financiamiento planificada?	No	Si	Si	No	Si	No	No	Si

Fuente: Elaboración propia. Encuestas Financiamiento PyMEs. UES21. Año 2021

En los últimos años sólo 4 de las PyMEs relevadas ha tomado financiamiento externo, inclinándose 3 de ellas a créditos bancarios y una a Sociedades de Garantía Recíproca.

Con a la antigüedad de las empresas, de estas 3 tienen sólo 3 años, una tiene 10 años, otra tiene 25 años, una de ellas 44 años, y las otras dos restantes tienen 50 y 65 años en el mercado. Siete de las ocho empresas consideran que su antigüedad en el mercado influye a la hora de ser aceptadas para que les otorguen financiamiento.

El 37,5% de las PyMEs relevadas en algún momento de su vida fueron rechazadas a la hora de solicitar financiamiento, de las cuales en dos casos el motivo de rechazo fue su corta antigüedad, y en el otro por relacionarla e incluirla en un grupo económico con una sociedad que se presentó en Concurso Preventivo de Acreedores.

En base al conocimiento de financiamiento que poseen, y la forma de llevar a cabo la actividad, en la tabla 5 se detallan los tipos de financiamiento más utilizados.

Tabla 5

Tipos de Financiamiento

	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	E8
Cuenta Corriente Comercial				X	X	X		X
Descubierto Bancario		X				X		X
Créditos Públicos		X						
Crédito Bancario	X	X	X					X

Fuente: Elaboración propia. Encuestas Financiamiento PyMEs. UES21. Año 2021

Se observa que el tamaño de la PyME de las empresas de la muestra no incide en el tipo financiamiento al cual deciden acceder.

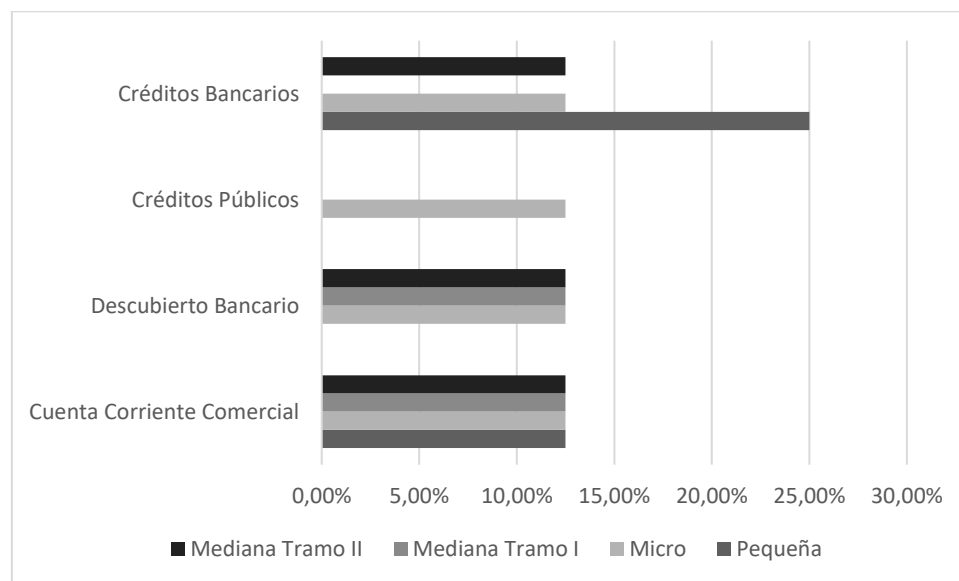


Figura 3. Tipo de Financiamiento según tamaño. Fuente: Elaboración propia. Encuestas Financiamiento PyMEs. UES21. Año 2021

Discusión

El objetivo principal de esta investigación fue estudiar e identificar con que alternativas de financiamiento cuentan de las PyMEs en el Alto Valle de Río Negro, por lo que se basó en conocer la composición de cada una de las empresas en estudio y del sistema financiero de la provincia, en contexto de inestabilidad que se ve explicado por los valores altos de inflación que publica el INDEC en forma mensual.

Siguiendo el primer objetivo, de describir las estructuras de financiamiento actuales, se indagó en el tamaño de las PyMEs, y en el sector productivo del que son parte, y sobre el conocimiento que tienen sobre el financiamiento, de lo que se desprenden que el 75% de los entrevistados conocen sobre el tema, pero sólo la mitad tiene una estructura de financiamiento planificada.

Al momento de analizar la estructura de financiamiento, se puede inferir que el principal recurso de financiamiento es el propio, o como bien lo define Magnin (2018) fuentes de financiamiento internas.

En particular una de las principales opciones de elección que se observa en los entrevistados son las cuentas corrientes comerciales, donde las empresas usan el financiamiento que negocian con sus proveedores, pasivos operativos, para comprar insumos, stockearse, reponer materias primas, todo lo relacionado con los movimientos operativos habituales de las empresas. La manera tradicional es una vez recibida la mercadería y la factura, se emiten los cheques diferidos a nombre del proveedor, generalmente a un plazo de 30, 60 y 90 días, estando incluido en el monto de las operaciones un interes financiero implicito.

Otro de los recursos utilizados por las PyMEs para su financiamiento son créditos bancarios, tanto en forma de descubierto bancario o prestamos. En el caso de los

descubiertos, o también conocidos por adelantos en cuentas corrientes bancarias, se trata de transacciones a corto plazo, con tasas de interés que para julio de 2021 ascienden al 35% según el Banco Central de la República Argentina (BCRA), pero cabe aclarar que cada institución financiera en particular establece su tasa particular, pero la mencionada anteriormente se utiliza como tasa referencial. En cuanto a los préstamos bancarios, los plazos de operación rondan entre los 24 o 36 meses, con una tasa general de 54% anual según referencia de BCRA, dicha tasa es variable no fija, pero en la actualidad ofrecen tasas especiales para PyMEs registradas.

En cuanto al segundo objetivo de determinar la conveniencia de la estructura de financiamiento que tienen las PyMEs, en base a los resultados obtenidos de las cuatro empresas que manifestaron tener dicha estructura se observa que recurren a un financiamiento de tipo más conservador y tradicional, cómo son los recursos propios y créditos bancarios.

Por lo que se puede ver reflejado lo que expresa Bebczuk (2010) sobre el problema que tienen las PyMEs para el acceso al crédito, que al ser empresas familiares y sus tamaños mayoritariamente tiende a ser Micro o Pequeña empresa, es muy habitual que tengan informalidad económica, siendo esta una barrera de entrada al mercado crediticio. Esto limita la oferta de créditos a los que pueden acceder las PyMEs.

En relación con lo expuesto en el párrafo anterior, cabe destacar la importancia de que las PyMEs se encuentren efectivamente registradas en el Ministerio de Producción como tal, ya que es hoy en día el requisito esencial para el acceso a cualquier tipo de crédito o beneficio al que se pueda acceder formalmente.

Se observa en la muestra que hay un gran desconocimiento de dicha oferta, dejansolos fuera de la posibilidad de elegir otros tipos de financiamiento como puede ser el Leasing, Factoring, Confirming y Crowdfunding entre otros.

En cuanto al objetivo de analizar el sector financiero de Río Negro sobre a las opciones que disponen las PyMEs familiares, se desprende que además de las opciones tradicionales, en la provincia existe un organismo creado con el objetivo de acompañar y apoyar a los distintos sectores productivos de la región, especialmente a las PyMEs, que es el llamado CREAM. Que como fue mencionado anteriormente, a la fecha tiene vigente dos líneas de crédito exclusiva para PyMEs, de las dos alternativas, la primera ofrece una tasa de interés anual fija asciende al 15,3%, con plazo de 6 meses de gracia para el primer pago, y la segunda es una tasa subsidiada en créditos bancarios.

También el CREAM tiene una línea exclusiva para emprendedores, con el fin de potenciarlos y acompañarlos en el proceso inicial, con un tope de \$ 300.000,00 para iniciar el emprendimiento, con plazo de devolución de 36 meses y una tasa de interés fija anual del 15,3%. Para ello deben justificar en proyecto, y presentar un presupuesto para la realización del mismo.

Otra de las formas habituales para que las PyMEs puedan acceder a financiamiento son las Sociedades de Garantía Recíproca, que tienen como objetivo dar aval y otorgar garantías para que estas obtengan mejores condiciones en los mercados financieros. Pero sólo una de las empresas expresó que en los últimos años accedió a través de una SGR a un crédito para la compra de un vehículo utilitario.

En cuanto a las opciones de Leasing (Ley N° 25248, 2000), la Asociación Argentina estima que el 85% de las operaciones se realizan con PyMEs. Sobre las empresas encuestadas se observa que ninguna de ellas analiza como alternativa para

financiarse hacerlo a través del leasing. Siendo que dada la naturaleza de este tipo de contratos es una muy buena opción para poder invertir en bienes de capital, como vehículos o maquinarias de trabajo.

En cuanto a los préstamos bancarios, la oferta en la zona se centra principalmente a través de los créditos del Banco de la Nación Argentina (BNA) y el Banco Patagonia S.A., ofreciendo en ambos casos una amplia variedad de líneas de crédito. En el caso del BNA ofrece además de los créditos la posibilidad de acceso a Factoring Productivo, y créditos especiales para empresas con conducción de mujeres. En el caso del Patagonia dispone de una línea exclusiva para financiamiento de maquinarias agrícolas y camiones, en este último caso a través de acuerdos con distintas concesionarias del país y Sociedades de Garantías Recíprocas.

Con respecto al cuarto objetivo, para determinar cuales son las mejores alternativas para el financiamiento de las PyMEs, se puede encontrar una limitación basada en el tipo de empresa que son, del tipo familiares, que como expone Omaña Guerrero at. al (2013), el poder y las decisiones están centradas en sus dueños, va a depender de la consitución de la familia a cargo, sus intenciones de expansión y continuación de la empresa para las futuras generaciones.

Las nuevas generaciones a medida que se van involucrando en el negocio familiar, y haciéndose cargo de la toma de decisiones, es probable que busquen asesoramiento para encontrar mayores alternativas de financiamiento, permitiéndose planificar a largo plazo, para mejorar la inversión de la empresa.

En el caso de la empresa agropecuaria y las de prestaciones de servicios (distribución y servicios petroleros), una alternativa interesante para la adquisición de bienes de capital es optar por un contrato de Leasing, ya que por un lado es muy difícil

contar con la liquidez para realizar las operaciones de contado, y en el contexto de inflación e inestabilidad, si se consigue un trato donde la tasa de financiación sea menor o igual a la tasa de inflación a la larga es más beneficioso para el tomador del crédito.

Por otro lado, es necesario que las empresas tengan apoyo del gobierno tanto provincial como nacional, más allá de los programas o líneas de créditos especiales para PyMEs que ponen a disposición muchas veces el acceso a ellos se hace prácticamente imposible por la cantidad de requisitos y formalidades que se les exigen a las empresas para acceder a ellos.

Si bien en el transcurso del año 2020 y lo que va del 2021, hubieron créditos y programas para la reactivación productiva, para poder acceder a ellos los parámetros solicitados eran de difícil cumplimiento ya que no contemplaban, en la comparación con períodos iguales de años anteriores, las variaciones por las altas tasas de inflación interanual, de esta manera excluyendo a muchas PyMEs.

Para determinar una óptima estructura de financiamiento, primero se debe buscar un asesor, ya sea externo o interno, con conocimiento del mercado financiero, para que evalúe la situación de la empresa, y cuales son sus metas y proyectos, cuales son los costos de oportunidad de buscar financiamiento externo y no seguir enfocados en el financiamiento propio.

Respecto a las limitaciones de esta investigación, cabe destacar que el tamaño de la muestra es una de las principales, debido a que una muestra de tan sólo 8 empresas no constituye una muestra representativa de todas las PyMEs de la región en estudio. Esto puede estar explicado por el contexto de pandemia actual que limita el acceso a las empresas por las restricciones, y a su vez el tiempo disponible para realizar las entrevistas.

Al haber realizado las entrevistas en forma no presencial y a través de encuestas, la información recolectada puede haberse quedado corta para la correcta interpretación de los resultados y la situación real de las empresas de estudio.

Otra limitación que se observa es la herramienta utilizada para el análisis de las variables y las entrevistas en general, este procedimiento se hizo con Microsoft Excel, que, si bien tiene una buena cantidad de alternativas de análisis de variables, no es la más completa, existiendo en el mercado otros softwares más adecuados.

En cuanto a las fortalezas del trabajo, se puede decir que permitió adquirir nuevos conocimientos y abarcar un tema de central importancia para el desarrollo de las empresas familiares del Alto Valle, y de esta manera brindarle nuevas herramientas para la toma de decisiones y armado de una estructura de financiamiento óptima.

Paradójicamente, que el tamaño de la muestra sea reducido se puede entender como una fortaleza a la hora de analizar individualmente el funcionamiento y la estructura de cada PyME en particular.

Por lo expuesto se puede concluir que más allá del tamaño de la PyME, por desconocimiento de mejores alternativas o dificultades particulares para el acceso a las mismas, la mayoría apuestan al financiamiento propio a través de las cuentas corrientes comerciales y en el caso de optar por financiamiento externo, lo hacen a través de créditos del tipo bancario principalmente. De esta manera quedándose en una postura más conservadora, aunque esta no sea la más eficiente, planteando una limitación en la liquidez de las empresas para poder expandirse y crecer en el mercado.

A su vez, se puede decir que en el transcurso del último año con la pandemia y sumado al contexto de inestabilidad económica que viene atravesando el país, los

mercados financieros tanto nacionales como también los internacionales se vieron afectados, limitando el acceso a los mismos por falta de liquidez.

Para futuras investigaciones, se recomienda ampliar la cantidad de empresas familiares a entrevistar dentro de la zona de investigación, para así tener un mejor mapa de la situación de las PyMEs en cuanto a su estructura de financiamiento, y al tipo y la calidad de los créditos a los que acceden. Para de esta manera encontrar las mejores posibilidades de financiamiento, dirigidas directamente al tipo de empresa y el sector de la economía en la que se desarrollan.

También una recomendación para futuras investigaciones, en la medida de las posibilidades del investigador, realizar las entrevistas en forma presencial, y de ser posible en la sede de las empresas, ya que de esa manera la información recabada puede ser más rica y clara para su análisis e interpretación.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2021). *Portal Mi Pyme*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/requisitos.asp>
- Allo, Emiliano; Amitrano, Nicolas; Colantuono, Luciano; Schedan, Nehuén;. (2014). *Financiamiento de Pyme: Riesgo Crediticio, Oferta y Demanda*. Trabajo de Investigación Final, Universidad Argentina de la Empresa - UADE, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Andrade Pinelo, A. (2012). *Como determinar el costo de oportunidad*. Gaceta Juridica.
- Bebczuk, R. (2010). *Acceso al financiamiento de las PyMEs Argentinas: estado de situación y propuesta política*. Santiago de Chile: Naciones Unidas - CEPAL.
- Behar Rivero, D. S. (2008). *Metodología de la Investigación* (A. Rubeira ed.). Shalom.
- Burin, D. (2019). Fuentes de Financiamiento. En *Manual de Facilitadores de Procesos de Innovación Comercial* (pág. 19). Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: INTA. Obtenido de <https://inta.gob.ar/documentos/manual-de-facilitadores-de-procesos-de-innovacion-comercial>
- CREAR. (2018). *CREAR - Agencia de Desarrollo*. (ALTEC, Editor) Obtenido de <https://crear.rionegro.gov.ar/>
- Faranda, O. (21 de Abril de 2021). *Cronista*. Obtenido de Pyme: <https://www.cronista.com/pyme/herramientas/las-pymes-familiares-se-debaten-como-subsistir-crecer-y-que-hacer-con-los-accionistas-potenciales/>
- Hernandez Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación* (6ta Edición ed.). McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- INDEC. (2021). *Informe Técnico Vol. 5, n°67*. CABA. Obtenido de <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-3-5-31>
- Ley N° 25248. (2000). *Contrato de Leasing*.
- Ley N° 26.994. (2014). *Código Civil y Comercial de la Nación*.
- Lira Briceño, P. (2009). *Finanzas y Financiamiento*. (E. Lastra, & A. Arce, Edits.) Perú: Nathan Associates Inc.
- Magnin, F. (2018). *Alternativas de financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas en el Mercado de Capitales como servicio diferencial de la Consultora Focus Investment Management de la Ciudad de Córdoba*. Universidad Siglo 21, Córdoba.

- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Resolución 19/2021*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores. Obtenido de <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/242536/20210331>
- Ocampo, J. A. (Agosto de 2020). La cooperación financiera internacional frente a la crisis económica latinoamericana. *CEPAL*, 131, 2.
- Omaña Guerrero, Lenix Margarita; Briceño Barrios, María Auxiliadora. (2013). *Gerencia de las empresas familiares y no familiares: análisis comparativo*. Estudios Gerenciales. Obtenido de <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=21229786003>
- Perossa, M. L. (2009). *Costo de Capital - Una Aproximación Metodológica*.

Anexo I Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para participantes de investigación

La presente investigación es conducida por Julieta Toscana, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es la investigación sobre el financiamiento de las PyMEs.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una encuesta. Esto tomará aproximadamente 20 minutos de su tiempo.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Sólo para el uso de la información con fines estadísticos.

Desde ya le agradecemos su participación.

Ficha de Aceptación:

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por

_____.

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

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

Nombre del Participante: _____

Anexo II Encuesta

Datos Generales de la Empresa: datos descriptivos de la empresa y para la caracterización según clasificación PyME

Nombre y Apellido/ Denominación / Razón Social (Opcional)

Tipo Societario

Rubro / Actividad Principal

Encuadrarla en los siguientes rubros:

Cantidad de Empleados

Facturación Anual Estimada

Antigüedad en el Mercado

¿Se encuentra en actividad?

¿Se encuentra registrada como MyPyME?

¿Es Empresa Familiar?

¿Cómo está compuesta la empresa?

¿Quién está a cargo de la toma de decisiones?

Financiamiento, tipos y formas de utilización

¿Conoce qué es el financiamiento?

¿Qué es para Ud. el financiamiento?

¿Qué tipo de financiamiento conoce?

¿Utiliza financiamiento público o privado?

¿Tiene una estructura de financiamiento planificada?

¿Qué tipo de herramienta de financiamiento utiliza habitualmente?

¿En qué tipo de moneda opera habitualmente?

¿Qué otro tipo de herramientas de financiamiento conoce? (Enumere)

En caso de haber cesado sus operaciones, ¿puede enumerar los motivos?

En caso de ser una empresa activa, ¿cómo ve el futuro? ¿Qué perspectivas tiene para sus ventas y el desarrollo de su actividad?

El contexto de pandemia actual, ¿influyó en la toma de decisiones respecto a la búsqueda de financiamiento?

¿Considera en este contexto incorporar asesoramiento externo para establecer una estructura de financiamiento? (Justifique)

Si tuviera que invertir, ¿qué tipo de financiamiento elegiría? y ¿qué elementos evalúa para tomar la decisión?

¿A qué plazo de financiamiento prefiere o puede acceder?

¿Accedió en el último tiempo a financiamiento externo?

En el caso de que su respuesta haya sido afirmativa, ¿Cuál fue el elegido?

¿Considera que su antigüedad en el mercado y el tamaño de su empresa influye para conseguir financiamiento externo?

¿En algún momento ha sido rechazado a la hora de solicitar financiamiento?

En caso de haber contestado por Sí en la pregunta anterior, ¿cuáles fueron los motivos de tal rechazo?

Anexo III Base de Datos Encuesta

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8
Nombre y Apellido/ Denominación / Razón Social (Opcional)	Romero fernanda y keil natalia sas	NACE SRL	Beisa SRL	Orlando Lorente	TRIAL SRL	Aislaciones del valle srl	Avinap	La Esperanza S.R.L.
Tipo Societario	Sociedad por Acciones Simplificada (SAS)	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	Unipersonal	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)	Unipersonal	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)
Rubro / Actividad Principal	Distribucion de alimentos	Via de calzado e indumentaria deportiva y calzado y ropa urbana	Servicio Automotriz	Buloneria, ferreteria, electricidad y pintura	SUPERMERCAD O	Aislacion termica y acustica	Marketing digital	Venta y conservacion de fruta fresca embalada, en mercado interno y para exportacion
Encuadrarla en los siguientes rubros:	Servicios	Comercio	Servicios	Comercio	Comercio	Servicios	Servicios	Agropecuario
Cantidad de Empleados	9	8	12	7	12	32	1	80
Facturación Anual Estimada	400000000	25000000	14000000	35155524	700000000	35000000	1000000	108056219
Antigüedad en el Mercado	3	3	10	44	50	25	3	65
¿Se encuentra en actividad?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Se encuentra registrada como MyPyme?	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	No	Sí
Es Empresa Familiar?	No	Sí	No	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Cómo está compuesta la empresa?	Dos socias y empleados	Es una sociedad de 3 socios compuesta por la madre (16%) y 2 sus 2 hijos (42% c/u). Los hijos somos los socios gerentes - Cuenta con 2 sucursales, una dedicada a la venta de calzado y artículos deportivos denominada Todo Deporte y otra de venta de calzado y ropa juvenil denominada Kokomo -	Dos socios	Orlando Lorente (padre), Matias, Esteban, Mariana (hijos)	Socio gerente, encargados de area y vendedores en gral	Dueños como socios gerentes. Padre e hija. Dos gerentes operativos. 2 administrativos. 1 técnico en seguridad. Personal de taller y campo	Gerente general y gerente de comunicación	Está compuesta por 5 familias relacionadas entre sí, que son los socios, 3 socios gerentes, un gerente administrativo, personal administrativo y operarios de planta.

<p>¿Quién está a cargo de la toma de decisiones?</p>	<p>Socias</p>	<p>La toma de decisiones es compartida entre todos , pero básicamente tenemos división de tareas, uno de los socios gerentes se encarga de una de las sucursales</p>	<p>Socio Gerente</p>	<p>Orlando Lorente</p>	<p>El socio gerente</p>	<p>Los dueños</p>	<p>Gerente general</p>	<p>Las cabezas de familias, que representan cada uno de los socios, y son trasladadas a la gerencia y administración a través de los socios gerentes.</p>
<p>¿Conoce qué es el financiamiento?</p>	<p>No</p>	<p>Entiendo el financiamiento como aquella actividad destinada a optimizar la gestión de recursos necesarios para el desarrollo de las actividades operativas y de inversión de una empresa -</p>	<p>No</p>	<p>Si</p>	<p>Si</p>	<p>Si</p>	<p>Si</p>	<p>Si</p>
<p>¿Qué es para Ud. el financiamiento?</p>	<p>Una ayuda económica que se devuelve en cuotas pactadas</p>	<p>Una importante herramienta para el desarrollo pyme</p>	<p>Orogar u obtener crédito</p>	<p>Es la manera de adquirir cualquier tipo de utilidad para poder reinvertir sin utilizar fondos propios</p>	<p>La adquisición de dinero u otros para adquirir bienes y continuar con la actividad. Bienes tangibles o dinero en efectivo para cubrir gastos que no puedan ser cubiertos en el momento por la empresa.</p>	<p>Prestamos para financiar</p>	<p>Una forma de obtener fondos adicionales, distintos de los de la actividad principal de la sociedad, para la realización de inversiones y mejoras en la empresa.</p>	

											Comercial (Proveedores, con cheques diferidos y cuentas corrientes), Bancarios (descubierto bancario, préstamos bancarios, inversiones bancarios), Públicos (créditos de organismos estatales, Fondo Fiduciario Río Negro, Agencia CREAR)
¿Qué tipo de financiamiento conoce?	A través de bancos	proveedores/ bancario/ fondos comunes de inversión	Públicos y privados	Bancario y cuenta corriente	Comerciales (proveedores en general), Bancarios	Economico. Préstamo bancario, Cuentas corrientes de clientes, Materiales en consignación	Préstamos bancarios, inversiones		Comercial (Proveedores, con cheques diferidos y cuentas corrientes), Bancarios (descubierto bancario, préstamos bancarios, inversiones bancarios), Públicos (créditos de organismos estatales, Fondo Fiduciario Río Negro, Agencia CREAR)		
¿Utiliza financiamiento público o privado?	Privado	Ambos	Privado	Privado	Privado	Ambos	Privado	Ambos			
¿Tiene una estructura de financiamiento planificada?	No	Sí	Sí	No	Sí	No	No	Sí			
¿Qué tipo de herramienta de financiamiento utiliza habitualmente?	A través de banco y entidades. Compramos un vehículo con financiamiento privado	crédito bancario / adelanto en descubierto / crédito público no financiero	Bancaria	Cheques diferidos	Comercial	Deudas fiscales, descubiertos bancarios y cuentas corrientes	Ninguna	La más habitual es cuenta corriente comercial, y descubierto bancario, muy ocasionalmente créditos bancarios.			
¿En que tipo de moneda opera habitualmente?	Nacional	Nacional	Nacional	Nacional	Nacional	Nacional	Ambas	Ambas			
¿Qué otro tipo de herramientas de financiamiento conoce? (Enumere)	1. Estado a través de algún banco	No conozco otro tipo de herramientas financieras		Echeqs y Facturas de Crédito Electrónicas.	creditos, prestamos de tarjetas de credito	Deudas fiscales, Cuentas corrientes, Créditos, Préstamos, Leasing.	Cheques	Leasing, Sociedades de Garantía Reciproca			

<p>En caso de ser una empresa activa, ¿cómo ve el futuro? ¿Que perspectivas tiene para sus ventas y el desarrollo de su actividad?</p>	<p>Buenas. Pero alertas a los constantes cambios del mercado y lo variante de costos</p>	<p>El futuro lo veo complejo por la situación actual del país. Mayoritariamente trabajamos con productos importados y en este momento son muy escasos. -</p>	<p>Al no ser un servicio de primera necesidad (chapa y pintura) es difícil proyectar en el tiempo.</p>	<p>Futuro incierto, pero como es un rubro que esta en constante movimiento tenemos perspectivas buenas de poder seguir creciendo y apostando a futuro</p>	<p>Un futuro incierto como es habitual en un país como Argentina, realmente en estos momentos las perspectivas de venta y desarrollo se hasan en solo poder subsistir</p>	<p>Difícil Un mercado indefinido. Sin posibilidades de proyección y estabilidad. Reglas de juego no claras. Esperamos continuar trabajando. Mantener el volumen de ventas para sostener la estructura de la empresa y sus empleados. Proyectamos una disminución de las ventas para este año en casi un 20% respecto del año pasado.</p>	<p>Excelente. Apuntamos a la digitalización de los negocios. El escenario de la pandemia nos beneficia. Acelera obligatoriamente procesos que debín haberse hecho hace tiempo</p>	<p>Impredecible, es un mercado en constante movimiento, donde se depende de las fluctuaciones del dólar. Y nuestra empresa no tiene mucha variedad de clientes, se centra principalmente en 3 o 4, por lo que se corre el riesgo de perder a uno y que la producción de la temporada se pierda.</p>
<p>El contexto de pandemia actual, ¿influyó en la toma de decisiones respecto a la búsqueda de financiamiento?</p>	<p>SI</p>	<p>SI</p>	<p>SI</p>	<p>No</p>	<p>No</p>	<p>SI</p>	<p>SI</p>	<p>SI</p>
<p>¿Considera en este contexto incorporar asesoramiento externo para establecer una estructura de financiamiento? (Justifique)</p>	<p>SI. Siempre estamos alertas</p>	<p>NO en este momento ya que somos una pyme de estructura limitada y considero adecuado el sistema a nuestro</p>		<p>No, porque en nuestro rubro seguimos trabajando normalmente</p>		<p>Deberíamos considerarlo si la situación nos lo presenta. Y se dificulta aún más la situación económica general</p>	<p>Quizás si</p>	<p>Siempre es una posibilidad, pero de inmediato no se tomará esa decisión</p>

Si tuviera que invertir, ¿qué tipo de financiamiento elegiría? y ¿qué elementos evalúa para tomar la decisión?	En vehículos. En obras.	Bancario, en este momento de elevada inflación, buscamos créditos por de debajo de la tasa de inflación para invertir en mercadería.	Privado o público, pero lo determinante serían las tasas y el modelo del mismo	Elegiría crédito bancario, porque a la hora de evaluar es el que tiene mas posibilidades a futuro en cuanto a financiación.	En mi rubro el mejor financiamiento es la adquisición de Mercadería.	Elegiría créditos bancarios. Creo que presentan confiabilidad y reglas claras. Evaluamos saldos de caja, facturas por cobrar y estado de pagos de clientes	No lo se	Si fuera para vehículos o maquinaria analizaríamos algún tipo de leasing, pero en el caso de infraestructura algún crédito, preferiblemente bancario. Teniendo en cuenta, plazo, tasa y forma de devolución del capital.
¿A qué plazo de financiamiento prefiere o puede acceder?	Largo Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo	Largo Plazo	Corto Plazo	Corto Plazo	Corto Plazo	Largo Plazo
¿Accedió en el último tiempo a financiamiento externo?	Si	No	No	Si	No	Si	No	Si
En el caso de que su respuesta haya sido afirmativa, ¿Cuál fue el elegido?	Sociedad de Garantía Reciproca (SGR)			Crédito bancario		Crédito bancario para pago de sueldos. Marzo 2020		Crédito Bancario
¿Considera que su antigüedad en el mercado y el tamaño de su empresa influye para conseguir financiamiento externo?	Si	Si	Si	Si	Si	Si	No	Si
¿En algún momento ha sido rechazado a la hora de solicitar financiamiento?	Si	Si	No	No	No	No	No	Si

<p>En caso de haber contestado por Sí en la pregunta anterior, ¿cuales fueron los motivos de tal rechazo?</p>	<p>Por la corta trayectoria de la empresa</p>	<p>Nos paso sobre todo durante el primer año de nuestra empresa, si bien eramos continuadora de una unipersonal de mi padre, con trayectoria anterior de años, con ejercicio bancario y buen cumplimiento crediticio. No nos podian dar crédito bancario hasta no cumplir con un ejercicio contable. - esto nos obligo durante más de un año a tener que operar con la unipersonal de mi padre que ya no tenia actividad pero tenia crédito y con la SRL que tenia la actividad pero no el crédito.</p>						<p>La sociedad está relacionada con otra que hace un par de años se presentó en concurso preventivo, por lo que en algunos bancos la consideran que forma parte de ese grupo económico por lo tanto no se nos permitió acceder al crédito.</p>
---	---	---	--	--	--	--	--	--