

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Estrategias de financiamiento de empresas familiares agropecuarias en el

Partido de Tres Arroyos

Financing strategies for agricultural family businesses in the Tres

Arroyos District

Autor: Ana Gabriela Arias

DNI: 25.183.310

Legajo: VCPB20225

Director de TGF: Nicolás Martín Salvia

Tres Arroyos, Buenos Aires, Argentina 2021

Índice

Resumen	3
Abstract	3
Introducción	1
Métodos	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	15
<i>Instrumentos</i>	17
<i>Análisis de Datos</i>	17
Resultados	18
Discusión	23
Referencias	32

Resumen

A medida que las empresas crecen, enfrentan la necesidad de contar con capital de trabajo y fondos para inversiones. Muchas de las empresas familiares, no logran acceso al sistema financiero, de modo que, en Argentina, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Tras las distintas crisis financieras que ha atravesado el país, las empresas familiares, necesitan encontrar formas alternativas de financiación para poder seguir funcionando a corto plazo y afrontar nuevos proyectos de inversión y crecimiento en el mediano plazo. El Estado, reconoce los problemas que significan para las Pymes la falta de financiamiento y que gran parte de estos, se deben a que los bancos, tanto privados como públicos, exigen garantías excesivas, altas tasas de interés y demasiados requisitos que generaron, como consecuencia, que el sector no pudiera crecer y desarrollarse. El objetivo principal de este trabajo, es analizar las estrategias de financiamiento más convenientes con que cuentan en el ejercicio económico 2021 las pymes agropecuarias familiares en el Partido de Tres Arroyos, en contextos de inestabilidad y crisis económica y cuáles han sido las fuentes de financiamiento que han adoptado las pymes agropecuarias, ante situaciones de inestabilidad.

Palabras Clave: Pymes familiares, financiación, crédito bancario

Abstract

As companies grow, they need working capital and investment resources. Many of the family SMEs do not have access to the financial system, so, they are limited to small contributions or loans from family and friends. In Argentina, most of the SMEs use their own resources. After several financial crises that Argentina has gone through, family businesses need to find alternative forms of financing to continue operating in the short term and face new investment and growth projects in the medium term. The State knows the problems that lack of financing means for SMEs. Besides, a large part of them is because banks, both private and public, demand excessive guarantees, high interest rates and too many requirements that generated that the sector could not grow and develop. Without funds, agricultural producers lack both working capital and resources to invest, which affects normal development and growth. In this paper, it will be analyzed the most convenient financing strategies available to family farming SMEs in the Tres Arroyos district during 2021, in contexts of instability and economic crisis and which have been the sources of financing that Agricultural SMEs have adopted, in situations of instability.

Key words: Family SMEs, Financing, bank credit

Introducción

La República Argentina está pasando por un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años, el cual no solo genera dificultades económicas para sus ciudadanos, sino que también afecta a toda su economía. (Cavallo, 2018)

Uno de los sectores más golpeados es el de las pymes (pequeñas y medianas empresas) familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir (Garavaglia y Del Bene 2017).

En la Argentina, actualmente, hay 853.886 pymes, de las cuales 447.176 se encuentran registradas (52,4%). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 63.845 pymes pertenecen al sector industrial, 66.694 pertenecen al sector agropecuario, 112.600 forman parte del sector comercial, 165.189 son del sector de servicios, 18.747 pertenecen al sector de la construcción y 725 al área de la minería (Ministerio de Producción, 2019).

Las pymes familiares, tienen una gran importancia, ya que significan el 75% del total de las Pyme. Emplean al 70 % de los trabajadores privados y abastecen, en su enorme mayoría, al mercado interno del país y constituye el 44 % del producto bruto interno (Díaz Beltrán,2019).

La Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa (2021) establece tres criterios básicos de clasificación para que una empresa sea considerada Pyme en Argentina: las ventas totales anuales, el personal empleado y los activos.

De este modo, se encontrarán dentro de la categoría Pyme ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, aquellas empresas cuyas ventas anuales no superen los siguientes valores indicados en la Tabla 1. Estos montos máximos, fueron actualizados en el mes de abril de 2021, para garantizar que “ninguna micro, pequeña y mediana empresa que no haya aumentado su volumen real de ventas quede fuera de los beneficios que otorga el Registro MiPyME” (Resolución 19/2021).

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 Tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana Tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Tabla 1 Tabla de clasificación MiPyme Límites de ventas totales anuales actualizado a abril 2021 por Resolución 19/2021. Fuente: Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa (2021)

Los límites del personal ocupado, lo fija la tabla 2 y para el personal ocupado, lo muestra la tabla 3.

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

Tabla 2 Tabla de clasificación MiPyme Límites de personal ocupado Fuente: Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa (2021)

Tope de Activos en pesos
193.000.000

Tabla 3 Tabla de clasificación MiPyme Límite de Activos. Fuente: Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa (2021)

Cleri (2007) enumera las virtudes y debilidades de las PyMEs. Entre las primeras, se pueden destacar: La flexibilidad que le otorga su organización pequeña y dinámica; son innovadoras y creativas; son las principales empleadoras de mano de obra e imprescindibles para integrar a las personas al sistema, debido que evitan la concentración económica. Los salarios que abonan contribuyen al equilibrio del lugar donde se desarrollan ya que los mismos se traducen en poder de compra local y dan vida a nuevos negocios.

El autor mencionado, también resalta las debilidades: Son volátiles y sensibles a entornos negativos, operan con volúmenes acotados, lejos de la economía de escala y de la mayor productividad, poseen retraso tecnológico que muchas veces se traduce en baja productividad. Finalmente, uno de los principales inconvenientes de las Pymes es la dificultad de acceso al financiamiento.

A medida que las empresas van creciendo, va surgiendo la necesidad de capital operativo y para inversiones, pero la mayoría de éstas, no tienen acceso al sistema financiero, quedan limitadas a pequeños aportes o préstamos de familiares y amigos. (Observatorio Pyme, 2019)

El propio Estado reconoce esta problemática de acceso al crédito, en el Informe del BCRA (2019) define al crédito productivo como aquel orientado a cubrir las necesidades de financiamiento de las empresas para que éstas puedan aumentar o mejorar su capacidad productiva. Según este informe, sólo el 37,4% de las empresas accede a financiamiento.

Con respecto al acceso a recursos de terceros existe una clara discriminación, porque los bancos asumen que el riesgo Pyme es elevado; hay poca información disponible y la mayoría cuenta con corta historia crediticia; la información contable que se presenta es poco veraz y no sujeta a las normas contables establecidas.

La consultora PwC (2020) elaboró un informe donde menciona la cantidad de inconvenientes que enfrentan las pequeñas y medianas empresas al momento de intentar resolver su necesidad de fondos. Los mismos se ven agravados cuando se está ante una pyme familiar. Entre ellos se destacan: la carencia de estrategia, dado que no cuentan con una planificación que ordene y facilite el alcance de los objetivos propuestos; se basan en

modelos de gestión basados en la improvisación y en viejas modalidades de dirección; problemas de formación, estructuras jerárquicas y autoritarias, mayormente cuentan con estructuras basadas en autoritarismo, y un excesivo nivel de centralización de la gestión en manos del socio fundador.

Siguiendo a Giberti, (2003), En este contexto, las grandes empresas cuentan y contaron con la solvencia financiera suficiente para afrontar estas condiciones, lo cual no ocurrió con las de menor tamaño, que, sumado a su mayor vulnerabilidad ante los riesgos económicos y financieros, estuvieron forzados a dar en arrendamiento sus tierras, cuando no excluidos. Esta situación ha favorecido los procesos de arrendamiento, concentración productiva y de capital.

Según Bleger y Rozenwurcel (2000), el problema que han tenido tradicionalmente las PyMES para financiarse ha ido cambiando en los últimos años, las entidades bancarias han incorporado a las pequeñas y medianas empresas como clientes para ofrecerles diversos servicios, como, por ejemplo, cuentas corrientes, pagos de salarios, descuento de valores y tarjetas de crédito con beneficios especiales. Sin embargo, el acceso al crédito propiamente dicho sigue siendo muy complejo y costoso, el trabajo que hace el estado argentino para dictar leyes y beneficios para promoción de las pequeñas y medianas empresas no ha sido suficiente.

Los condicionantes de que las PyMES no puedan acceder al crédito de igual manera que las empresas grandes han sido estudiadas por la consultora PwC (2019, 2020) y por el Observatorio Pyme (2018) y ambos coinciden que, si bien el motivo responde a diversos factores, el principal problema son las tasas de interés tan elevadas que dificultan su devolución, además de elevar sus costos. Otro gran problema es la dificultad para cumplir con la cantidad de exigencias formales que les son solicitadas, la falta o escasez de garantías y además, el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme. 2018). Ello puede observarse en el gráfico 1.

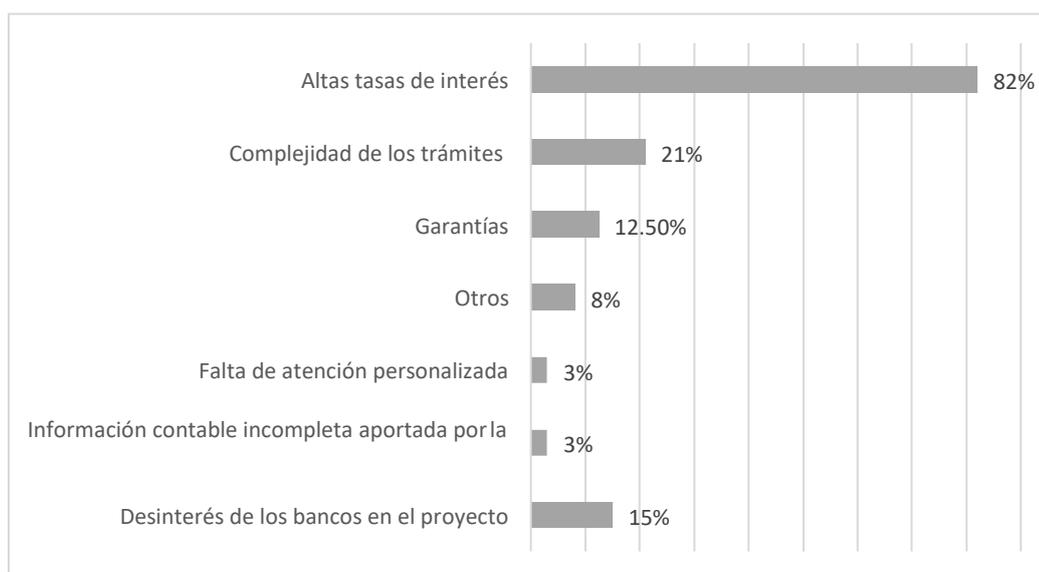


Gráfico 1 Principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria. Fuente elaboración propia en base a PwC Argentina (2019)

Así las empresas se ven obligadas a acudir a la financiación comercial (proveedores) que es también un factor importante al momento de cubrir sus inversiones y sus necesidades de capital de trabajo especialmente. Schwarth (1974) estudió y trabajó sobre las ventajas del crédito comercial como fuente de financiamiento sin costo explícito para la empresa, mientras que Petersen y Rajan (1997) destacan su utilización porque, como herramienta de corto plazo, logra minimizar los costos de transacción al eliminarse la necesidad de contratos.

Para Correa (2017), los esfuerzos de política pública en esta materia se han direccionado principalmente a lograr el acceso del segmento PYMES al crédito tradicional. El Instituto Iberoamericano del Mercado de Valores, concluye que evidentemente, estos esfuerzos no son suficientes si no se complementan con programas que permitan la formalización de las PYMES.

La fragilidad de las PYMES ante los cambios de ciclo económico ha llevado a que las políticas públicas enfoquen sus esfuerzos en la promoción e implementación de subsidios, incentivos a tasas de interés, líneas de crédito especiales que, si bien son

mitigadores temporales, no necesariamente cumplen con el propósito de reactivar el segmento y darle sostenibilidad en el largo plazo.

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables (Allo 2014).

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según distintos criterios.

(1) Según su propiedad

- Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa.
- Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa y generan deudas.

(2) Según su vencimiento

- A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.
- A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.

(3) Según su procedencia

- Fuentes de financiamiento internas:
 - Resultados no distribuidos;
 - Aportes de los socios;
 - Reservas.
- Fuentes de financiamiento externas
 - Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
 - Leasing: “En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio”.

- Factoring: hay contrato de factoring cuando una de las partes, denominada factor, “se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos”
- Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (art. 1409, Código Civil y Comercial de la Nación)
- Confirming: también conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- Crowdfunding: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma.
- Financiamiento público: recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

En Argentina, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Podemos visualizar esta tendencia mediante los datos extraídos del informe Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2018); en él, se muestra cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el período 2007–2016.

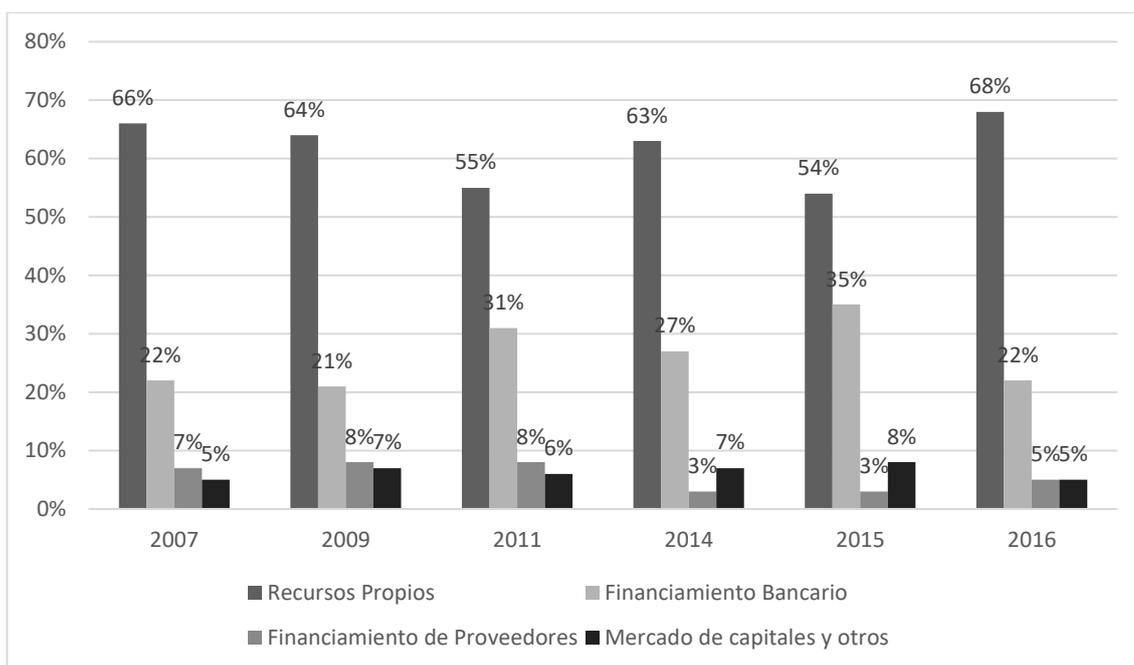


Gráfico 2 Fuente de financiación de las pymes período 2007–2016. Fuente: Elaboración propia en base a Fundación Observatorio Pyme (2018)

El gráfico 2 permite observar que, la principal fuente de financiación de los empresarios es con recursos propios, seguida por financiamiento bancario y el financiamiento de proveedores constituirá la tercera fuente (Observatorio Pyme, 2018).

Siguiendo a Watson y Wilson (2002); Serrasqueiro y Maças Nunes, (2012); Briozzo y Vigier (2012), presentan la evolución de las teorías de financiamiento de las PyMEs, considerando los posibles equilibrios entre capital propio y ajeno, los diversos niveles de riesgo que el mercado supone como óptimo para cada tipo de empresa, las posibilidades de acceso al financiamiento externo, dados los requisitos y las características individuales de cada inversión, junto con las particularidades de las PyMEs, considerando las de sus propietarios.

Las PyMEs en general tienen problemas financieros, lo que implica que para seguir expandiendo su producción pueden utilizar fondos propios, los cuales suelen ser insuficientes, o endeudarse extremadamente a tasas elevadas por no contar con un importante respaldo económico. Siguiendo a Montes (2006), este problema suele estar ocasionado por que las mismas no cumplen con las garantías requeridas por las entidades

financieras otorgantes del crédito, las bases del patrimonio de los solicitantes y la no factibilidad de sus proyectos.

Las PyMEs agropecuarias no son ajenas a esto, al contrario, tienen mayor necesidad de financiamiento externo debido a la lenta rotación de capital, ciclos económicos largos y contingencias climáticas y de mercado. Como respuesta al problema de acceder al financiamiento, una alternativa suele ser las sociedades de garantía recíproca (S.G.R).

Las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR):

“tienen como objetivo facilitar el acceso al crédito a las MiPyMES, otorgando garantías que mejoran sus condiciones de financiamiento en las entidades financieras, mercado de capitales, organismos públicos y proveedores. Cuando una MiPyME recibe una garantía a una SGR, puede negociar con los acreedores un crédito, cheque o pagaré a una mejor tasa, tanto para inversiones productivas o capital de trabajo”. (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021)

En definitiva, las SGR ofrecen garantías, a cambio de una comisión, a productores que quieran financiarse a tasas más bajas sea del sistema bancario o del mercado de capitales.

Las S.G.R están constituidas por socios participes y socios protectores, incluyendo los primeros a empresas PyMEs beneficiarias del aval, que desarrollen actividades productivas en el país. Mientras que los socios protectores a su vez pueden ser personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, nacionales o extranjeras, que efectúen los aportes correspondientes al capital social y al fondo de riesgo de las S.G.R. (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021). El gráfico 3 señala la estructura y características que presenta la SGR en Argentina:

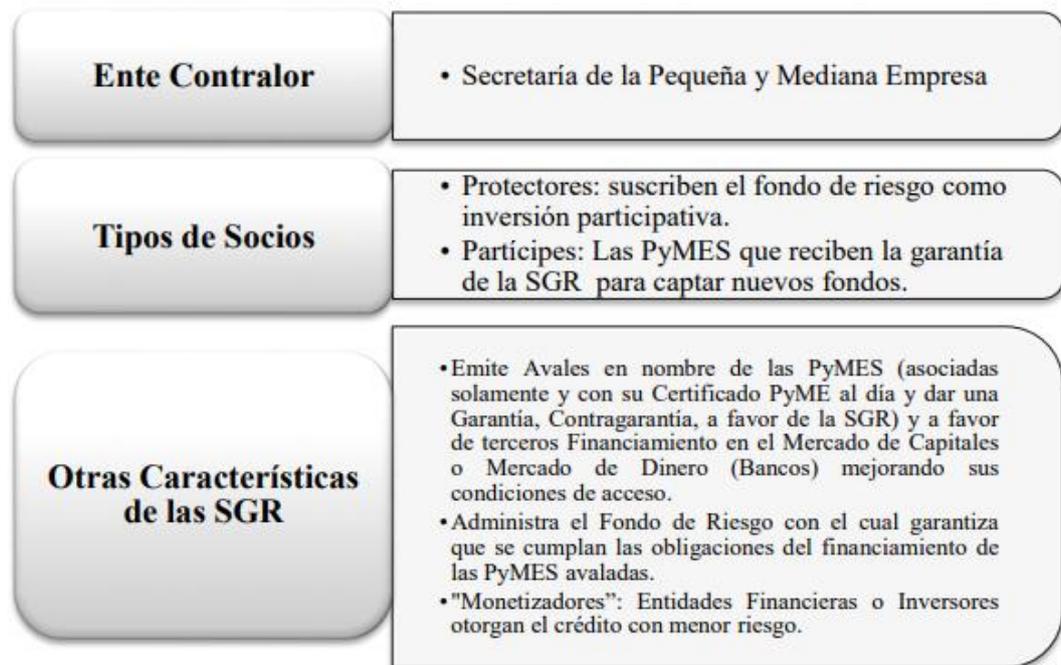


Gráfico 3 Estructura y Características de las SGR. Fuente: (Merlo, 2018, pág. 12).

Según Lema (2006), el principal objetivo de una S.G.R es bajar la tasa de interés del crédito para las PyMEs y el sistema cierra porque el fondo de riesgo desgrava obligaciones impositivas y consigue mejores tasas de interés para las PyMEs, que se expanden, generan más trabajo y pagan más impuestos y con esos mayores impuestos, el Estado compensa las pérdidas fiscales ocasionadas por la desgravación a la S.G.R”.

Por su impacto en la producción, el empleo y las exportaciones las PyMEs agropecuarias constituyen una actividad estratégica para el desarrollo económico argentino, los datos mencionados anteriormente permiten observar la forma de financiamiento más utilizada por las pymes y algunas de las razones que llevaron a esta toma de decisiones en años anteriores. (Federación Agraria Argentina, 2019)

Un antecedente relacionado con este trabajo es la tesis de Sánchez Sorondo (2017) quien investigó sobre las cuestiones económicas, sociales, e impositivas importantes que influyen para que los productores agropecuarios puedan acceder al crédito y concluyó que, en Argentina el financiamiento a largo plazo por parte del sector agropecuario fue bajo debido a la falta de capacidad que tienen los pequeños productores,

al no saber reducir el riesgo de sus operaciones y acudieron a instrumentos de financiación poco usuales que no cuentan con el apoyo del estado como son los forwards.

En dicha tesis, se desarrolla que el sector se financia a corto plazo para obtener fondos que necesita de manera inmediata para la producción, pero en realidad lo que necesitan es obtener financiamiento a largo plazo que permita el crecimiento y desarrollo de la producción agrícola. Estas conclusiones son de utilidad para el presente trabajo, dado que, en la provincia de Córdoba los pequeños y medianos productores agropecuarios tuvieron, también problemas de falta de financiamiento, los bancos no otorgaron préstamos para pymes del campo. El mencionado trabajo, también concluyó que, el tipo de cambio, las altas tasas de interés y la inflación, son temas macroeconómicos que limitan el acceso al financiamiento a las Pymes agropecuarias.

Tras las distintas crisis financieras que ha atravesado el país, a lo que se le suma la crisis internacional, las empresas familiares, necesitan encontrar formas alternativas de financiación para poder seguir funcionando a corto plazo y afrontar nuevos proyectos de inversión en el mediano plazo. También es cierto, que muchos de los dueños de empresas familiares, dadas las características de las mismas, desconocen la existencia de las nuevas alternativas disponibles en el mercado por fuera del sistema bancario y financiero tradicional (Doderó, 2014).

La Federación Agraria Argentina (2019) advierte que, la falta de financiamiento fue provocada por los bancos, tanto privados como públicos, quienes exigían garantías excesivas y altas tasas de interés y demasiados requisitos que generaron como consecuencias que el sector no pudiera crecer y desarrollarse, al extremo que muchas Pymes dejaron de existir por falta de recursos financieros. Sin fondos los productores agropecuarios carecen tanto de capital de trabajo como de recursos para invertir, lo que afecta el normal desarrollo y su crecimiento.

El gráfico 4 permite conocer el modo en que ha evolucionado el financiamiento a las Pymes, en el período 2009 a 2019. Allí se pone de manifiesto cómo el financiamiento a las Pymes, en los últimos años ha frenado su crecimiento e incluso comienza un descenso a partir del año 2017, 2018 y 2019. El financiamiento en el 2018 respecto al 2017 cayó un 0,7% y en el 2019, un 38% más aún.

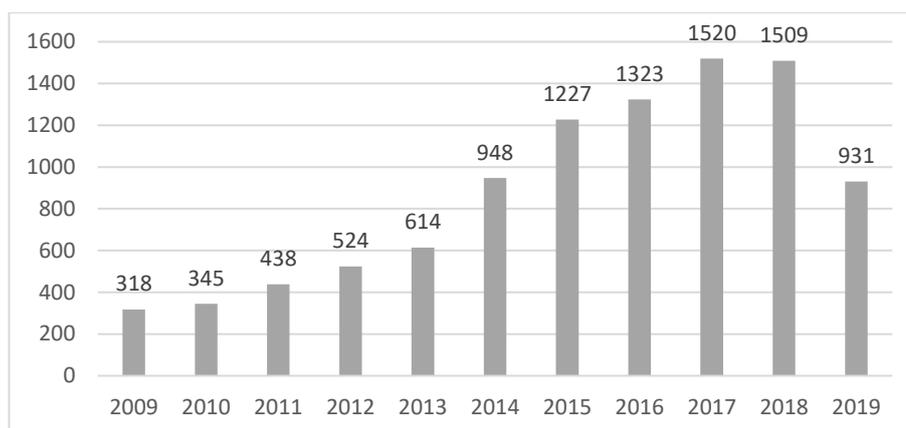


Gráfico 4 Evolución del financiamiento a Pymes período 2009-2019 (en millones de dólares). Elaboración propia en base al informe del Mercado Argentino de Valores (2019):

Para Low (2014) la dificultad de acceso al crédito por parte de los productores agropecuarios guarda relación el elevado riesgo crediticio de las firmas pertenecientes a este rubro, a lo cual se le debe agregar que las entidades financieras deben analizar la viabilidad en base a los balances históricos pero la realidad es que la posibilidad de pago está más relacionada con la campaña futura.

En el último trimestre de 2020, las empresas del sector agropecuario, en alianzas con las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) lograron obtener los avales necesarios para financiarse en la Bolsa. Según la CNV (2020) se sacaron a la Bolsa a más de 50 Pymes locales, y de esa manera, pequeñas y medianas empresas pudieron financiarse a las mismas tasas que las grandes empresas del país.

En dicho período, el principal protagonista para financiarse fue el cheque electrónico (“e-cheq”), 100% digital, que irrumpió en este segmento del mercado y beneficio a las empresas que tuvieron acceso a fondos sin necesidad de trasladar físicamente ninguna documentación.

Este fue un paso importante para que las Pymes del sector agropecuario pudieran sobreponerse a al mito de que la Bolsa y el Mercado de Capitales es exclusivo de las grandes empresas en Argentina.

Gracias a las SGR el empresario agropecuario puede descontar cheques propios y de terceros, avalados en el mercado de capitales. La tasa es notablemente inferior a la de mercado, convirtiéndose en una alternativa de financiamiento más eficiente que la Bancaria, donde el costo financiero total puede superar hasta 5 veces la de ésta.

El inconveniente que se observa es que, muchas empresas del sector desconocen esta herramienta donde un productor puede conseguir una calificación y financiamiento a través del Mercado de Capitales a tasas más competitivas.

A ello se le suma que los bancos, como se mencionó, no ofrecen servicios financieros de calidad a los productores agrícolas, porque consideran que es un negocio de alta volatilidad. Por su parte, los empresarios, cada vez utilizan menos servicios, acotando los mismos a lo estrictamente indispensable. Mientras los bancos están buscando la forma de digitalizar la mayor cantidad de servicios y cerrando sucursales, desoyen la necesidad de muchos productores con dificultades de acceso a internet. (Informe BCRA, 2020).

El problema general de esta investigación, entonces es conocer, los problemas de financiación que tienen los productores agropecuarios, especialmente los de la localidad de Tres Arroyos, quienes, a diferencia de los grandes exportadores y de los intermediarios, desconocen las alternativas de financiamiento que no sea el bancario.

Este empresario, está acostumbrado a operar de forma conservadora, con escasas alternativas a su disposición y acostumbrados a utilizar el capital propio para financiarse en las campañas agrícolas. Es un sector que maneja herramientas financieras básicas, es castigado por altas tasas e impuestos elevados y por ello, utiliza pocos productos (PwC, 2019).

Por otro lado, en Argentina, el crédito a largo plazo a tasas competitivas es prácticamente inexistente, fundamentalmente, por razones macroeconómicas, financieras y culturales que no terminan de abordarse. La falta de información crediticia es una causa común de exclusión financiera (PwC, 2020).

El Estado debe contemplar instrumentos para que la próxima campaña no se vea afectada. La presente investigación se plantea los siguientes interrogantes:

- ¿La falta de financiamiento es una de las principales causas que impide la creación y desarrollo de pymes agropecuarias?
- ¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes agropecuarias familiares en Argentina?
- ¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión?
- ¿Qué estructura de financiamiento adoptan las diferentes estructuras de empresas en esta situación?
- ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes?
- ¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?

Objetivos

El objetivo principal es analizar las estrategias de financiamiento más convenientes con que cuentan en el ejercicio económico 2021 las pymes agropecuarias familiares en el Partido de Tres Arroyos, en contextos de inestabilidad y crisis económica. Objetivos específicos:

- Analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes agropecuarias, ante situaciones de inestabilidad.
- Analizar la fuente de financiación más utilizada durante los últimos años por las pymes agropecuarias familiares en el Partido de Tres Arroyos
- Determinar el grado de conocimiento sobre fuentes alternativas de financiamiento para pymes agropecuarias familiares locales, por fuera de los sistemas financieros tradicionales
- Investigar si la falta de financiamiento ha afectado el crecimiento las Pymes locales en los últimos años; que han sido períodos de inestabilidad económica para el país.

Métodos

Diseño

La investigación planteada, es una investigación exploratoria, que intentó especificar las propiedades, características y rangos importantes del fenómeno estudiado (Hernández Sampieri, 2010) En este caso, las de las estrategias de financiamiento que aplican las pymes familiares para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis.

Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

Este trabajo comenzó con un estudio y una revisión documental para recabar información acerca de los instrumentos de financiamiento existentes en el mercado de posible acceso para las Pyme. Se procedió a analizar las ideas expresadas en las bibliografías seleccionadas, para descubrir los componentes básicos, extrayéndolos para su estudio y luego se fueron utilizando a medida que se abordaba el tema.

El recorte espacial y temporal, se circunscribió a la situación del financiamiento en el partido de Tres Arroyos, Provincia de Buenos Aires, enfocada en las empresas agropecuarias familiares, durante los últimos años, y cómo fueron afectadas en las distintas campañas hasta el 2021.

El enfoque de esta investigación fue cualitativo, es decir, se estudiaron casos y se realizaron distintas entrevistas para obtener un enfoque completo de la problemática sobre la cual se trabajó.

El diseño de la investigación fue un diseño no experimental, transversal o transeccional, donde se recopilaban datos en un momento único a distintas PyMEs locales, principalmente, familiares.

Participantes

La población son todas las PyMEs agropecuarias del partido de Tres Arroyos, entre las cuales se tomó la muestra. La muestra se acotó a cinco empresas agropecuarias

con diferentes estructuras organizacionales. Se procuró que exista diversidad en las firmas seleccionadas, en tamaño y antigüedad.

La forma de validar la hipótesis se realizó desde el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas y de las razones que aducen los empresarios para utilizarlas. Con esta finalidad, se entrevistará los titulares de las empresas y a las personas encargadas de gestionarlas financieramente.

El muestreo para llevar adelante la investigación fue no probabilístico por conveniencia, voluntario; es decir que la elección de los elementos no dependió 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 de Buenos Aires, 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. La forma de validar la hipótesis se realizó desde el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas y de las razones que aducen los empresarios para utilizarlas o no en distintos períodos de tiempo. Con esta finalidad, se entrevistó los titulares de las empresas y a las personas encargadas de gestionarlas financieramente.

Para los participantes de la muestra, se elaboró, además, un consentimiento informado (Anexo I) 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.

Las empresas son:

- Empresa 1: Empresa ED – Agrícola ganadera
- Empresa 2: Empresa VA – Agrícola ganadera
- Empresa 3: Empresa AC – Agrícola ganadera
- Empresa 4: Empresa AF – Agrícola
- Empresa 5: Empresa CV – Agrícola

Instrumentos

Para las entrevistas se confeccionaron las encuestas en un cuestionario de tipo mixto, con preguntas cerradas y abiertas, de manera que respondiendo al mismo se pueden derivar otras preguntas no previstas, que pudieran profundizar aún más en los objetivos que se pretendía analizar.

La entrevista es una técnica donde una persona calificada, entrevistador, realiza preguntas hacia su entrevistador y toma nota de sus respuestas. El cuestionario contiene preguntas orientadas a los objetivos planteados por el presente trabajo, con la finalidad de obtener la información de interés.

Las entrevistas se llevaron a cabo personalmente. Previamente se había coordinado el lugar y horario de la reunión con los responsables financieros de las empresas de interés.

Análisis de Datos

El análisis de los datos de este trabajo fue cualitativo, de tipo documental. En primer lugar, se recolectaron datos de la bibliografía disponible para analizarlos y comprender la realidad de la temática en cuestión; luego se continuó con las entrevistas a través del cuestionario. Una vez obtenidas todas las respuestas de los entrevistados, se llevaron a una planilla Excel para su análisis y comparación. Se sistematizó la información de modo de poder elaborar tablas y gráficos que permitan visualizar mejor los resultados obtenidos.

Se llevó adelante un resumen y un análisis de los resultados obtenidos en las entrevistas para poder entender si las cinco empresas tenían los mismos inconvenientes de financiamiento, cómo habían superado los problemas que se le habían presentado, la

forma en que veían la realidad del país y de sus empresas en particular, desde el punto de vista de interés que era el financiamiento de las pymes en épocas de inestabilidad.

Posteriormente, se pudo comparar los datos obtenidos gracias a la información de la muestra, con la de otros trabajos realizados anteriormente, los estudios de investigación que publican periódicamente las consultoras analizadas en este trabajo, información 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.

Todos estos informes detallan cómo fue el acceso de las Pymes locales al financiamiento, incluso con comparaciones sobre qué ocurre en otros países de la región. Todo ello con la intención de encontrar similitudes y diferencias.

Las variables utilizadas fueron cualitativas, entre las que se destacan, las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes, las fuentes alternativas, los problemas que han tenido para acceder al crédito, cómo lo solucionaron y hasta qué punto los afectó y afecta no contar con apoyo financiero externo.

Este estudio se realizó con la intención de obtener información primaria y fehaciente sobre los objetivos propuestos, de valor significativo para futuros estudios semejantes y que sea de utilidad para poder brindar información profesional de calidad a los empresarios sobre la mejor manera de financiarse en esta época de crisis.

Resultados

En base al objetivo del presente trabajo, que consistió en analizar las estrategias de financiamiento más convenientes con que cuentan en el ejercicio 2021 las pymes agropecuarias familiares en el Partido de Tres Arroyos, en el año 2021, en contextos de inestabilidad y crisis económica; así como el grado de conocimiento sobre otras fuentes de financiamiento no tradicional y en qué medida cuentan con verdaderas estrategias de financiamiento para afrontar la crisis actual que vive el país, se llevaron a cabo las entrevistas programadas, a 5 empresas de la zona, donde se entrevistó a los directivos de las mismas.

Las características de las empresas entrevistadas se encuentran detalladas en la tabla 4

Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Agrícola ganadera	Agrícola ganadera	Agrícola ganadera	Agrícola	Agrícola
Empresa Familiar	Si.	Si.	Si.	Si.	Si.
Generación de EF	3 ^a generación	3 ^a generación	2 ^a generación	3 ^a generación	2 ^a generación
Facturación última campaña	\$112.M	\$103 M	\$43.5M	\$29.8M	\$87.3M
Cantidad de empleados	14 empleados	3 empleados El resto se terceriza	1 empleado El resto se terceriza	Los hijos	3 empleados
Año de Fundación	1974	1980	1970	1980	1994
Trabaja con Bancos	Sí	Si	No	Si	Si

Tabla 4 Características de las Pymes entrevistadas. Fuente: Elaboración propia, en base a datos de las empresas entrevistadas

Para comenzar a conocer la situación objeto de este estudio, se consultó sobre su experiencia en relación con los créditos bancarios y al apoyo para desarrollar sus negocios en el último período.

Para el 100% de los entrevistados, en sus comienzos obtener financiación bancaria fue muy complejo ya que no contaba con un patrimonio sólido, situación que en la actualidad ha cambiado notoriamente debido a la trayectoria de su empresa. Es decir que, recién cuando lograron patrimonio y trayectoria, tuvieron acceso al crédito bancario.

Con relación primer objetivo de analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes agropecuarias, ante situaciones de inestabilidad ninguno de los entrevistados, manifestó contar con alguna estrategia en particular, como así tampoco una estructura previamente fijada o analizada, sino que van tomando las decisiones con la marcha o

gestión cotidiana de la empresa; principalmente, en los períodos o situaciones de inestabilidad del país.

Las estrategias que están acostumbrados a utilizar, (los entrevistados podían mencionar varias repuestas), fueron: el 60%, utiliza el capital propio y decide no endeudarse, salvo a muy corto plazo y sólo para resolver alguna cuestión coyuntural. El 40% cambió cheques propios o de terceros y como últimas alternativas manifiestan la opción de compra con canje o financiados a través de SGR (20%) y el crédito bancario (20%).

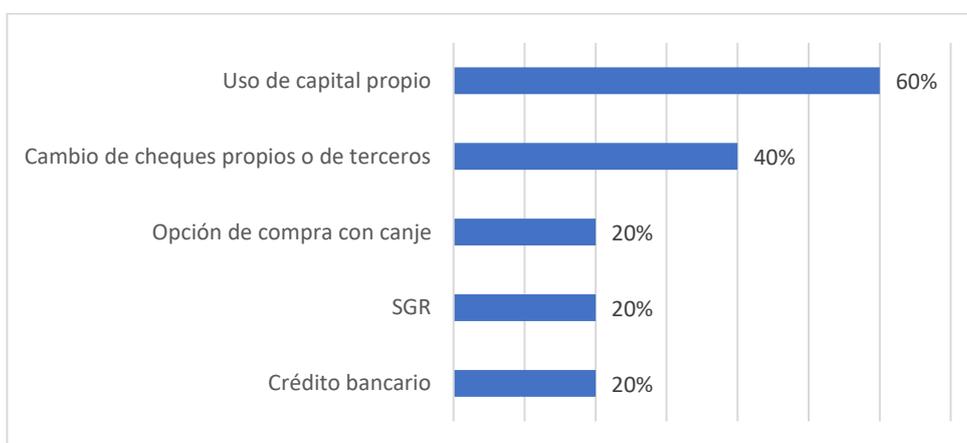


Gráfico 5 estrategias que utilizan los productores ante necesidad de fondos. Fuente: Elaboración propia en base a los datos de la encuesta

Cuando se repregunta acerca de los inconvenientes que observan en la actualidad para acceder a financiación bancaria las respuestas fueron coincidentes: el 100% respondió que, en la actualidad, no toma crédito, debido a las altas tasas de interés, la segunda opción es similar, no toman crédito debido a los altos costos adicionales.

Respecto a los requerimientos, como ya se mencionó, en un primer momento de vida de la empresa, les resultó a todas muy complicado, porque no lograban reunir con la cantidad de documentación que les exigían. En la actualidad, ese inconveniente no subsiste, dado que tienen su documentación en orden y pueden presentar las garantías que le solicitan, remarcando que, no fue lo que ocurría hace años, cuando eran empresas más pequeñas e incluso informales.

Respecto al uso de las tarjetas agro como medio de financiación, el 80% manifestó que las mismas no les ofrecen buenas opciones en este momento y el 20% que no saben, dado que nunca las utilizó.

Otro de los aspectos que mencionan los empresarios entrevistados al ser consultados sobre los problemas de financiación bancaria, es la falta de predisposición, por parte de los bancos a brindarles créditos de largo plazo. Al respecto, el 100% de los empresarios consultados, entienden que en el país, no existe la cultura de los créditos largos para inversión como en otros países. Tampoco encuentran, en sus oficiales de negocios, una persona que pueda brindarles asesoramiento sobre alternativas de financiación.

Para responder al segundo objetivo de analizar la fuente de financiación más utilizada durante los últimos años por las pymes agropecuarias familiares en el Partido de Tres Arroyos, teniendo en cuenta que se podía seleccionar más de una alternativa:

- Un 60% cambia o vende los cheques de terceros o propios
- Un 40% utilizó crédito bancario a tasa subsidiada del 25% anual
- Un 20% demora los pagos a sus proveedores
- Un 20% financia sus insumos generalmente con canje de cereal

En la mayoría de los casos, los empresarios consideran que, la venta de los cheques es la que les resulta más cómoda, ágil y la que sienten que la tienen más instrumentada. Además, los bancos suelen tener disponibilidad de mejores tasas para compra de cheques y los requisitos son mínimos.

Respecto al tercer objetivo de determinar el grado de conocimiento sobre fuentes alternativas de financiamiento, para pymes agropecuarias familiares locales, por fuera de los sistemas financieros tradicionales; como podrían ser las empresas Fintech que han irrumpido en el mercado ofreciendo créditos a tasas más accesibles, con menores requerimientos, totalmente *online*, agilizando los procesos y los procedimientos de acceso, solo cobrando intereses por los montos que la empresa utiliza y teniendo en cuenta otro tipo de información, basada en *big data*, y no la información tradicional como la obtienen los bancos.

El 100% de los entrevistados manifestó que desconoce formas alternativas a las 2 o 3 mencionadas y siempre se han manejado dentro de esos parámetros. No conocen el funcionamiento y metodología que emplean las Fintech. Sólo uno de ellos, había recibido escasa información sobre las Fintech, pero no profundizó para conocer más detalles y en la actualidad, sus conocimientos sobre el tema son nulos, dado el tiempo que ha pasado.

También el 100% estaría interesado en un asesoramiento sobre estas fuentes de financiación alternativa, Fintech, o crowdfunding, principalmente si son a menor costo que las vigentes actualmente en el mercado y con mayor agilidad de respuesta a las necesidades y no tan burocráticas como sienten a los bancos.

El último de los objetivos era sobre investigar si la falta de financiamiento ha afectado el crecimiento las Pymes agropecuarias locales en los años de mayor inestabilidad económica.

Todos coinciden que al inicio les fue muy difícil o imposible obtener financiación bancaria; dado que no contaban con un patrimonio sólido, que les permitiera garantizar las operaciones lo que, sin duda, ralentizó su crecimiento.

En la actualidad, el 100% se manejan con fondos propios para sus proyectos a largo plazo y de inversiones; o lo que requiera de sumas importantes. Trabajan con Banco Provincia y con Banco Nación, para su movimiento operativo cotidiano pero, en su totalidad, organizan sus finanzas, de manera de prescindir al máximo la financiación externa dado que los costos son muy elevados.

Finalmente, para tratar de completar el conocimiento de la problemática de sector, se consultó si, tuvieran la posibilidad de acceso a crédito con una tasa subsidiada y accesible, a qué destinarían los fondos. Prácticamente, el 80% de los entrevistados, utilizaría estos fondos para compra de maquinaria, equipos, tecnología, insumos y reposición de hacienda, como se detalla en la tabla 5.

Respuesta	%
Compra de maquinaria	40%
Adquisición de equipos, nueva tecnología y acopio de insumos	40%

Reorganización de la empresa	20%
------------------------------	-----

*Tabla 5. A qué destinarían los fondos en caso obtener financiación a tasa subsidiada
Fuente: Elaboración propia, en base a datos de las empresas entrevistadas*

Con esta última respuesta, lo que se destaca es que los empresarios del sector, no requieren de fondos como capital de trabajo o para su gestión ordinaria; ellos necesitarían de fondos para mejorar la maquinaria, equipos y tecnología para incrementar la producción, optimizar su estructura y tecnología para ser más competitivos en el mercado. Muchas de las empresas manifestaron que compiten con empresas multinacionales o internacionales con tecnología más avanzada.

Discusión

El objetivo principal de este trabajo, fue realizar un análisis sobre las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes agropecuarias familiares en el Partido de Tres Arroyos, en el año 2021, en contextos de inestabilidad y crisis económica.

También se planteó conocer la estructura de financiamiento que habían elegido durante los últimos años, cuál fue la fuente de financiación más utilizada en este periodo, si la falta de financiación los ha afectado en sus objetivos de crecimiento en épocas de crisis o inestabilidad en el país y finalmente, investigar sobre el grado de conocimiento de los empresarios de las PYMEs tienen sobre las empresas que brindan financiamiento no tradicional y las alternativas que existen en la actualidad para las pymes para financiarse por fuera del sistema tradicional.

En relación al primer objetivo específico que fue analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes agropecuarias, ante situaciones de inestabilidad ninguno de los entrevistados, manifestó contar con alguna estrategia en particular, van tomando las decisiones como parte de la gestión cotidiana de la empresa.

Esto concuerda con los resultados de la consultora PwC (2020) que en su informe menciona que, en las pymes familiares, el principal inconveniente es la carencia de estrategia, dado que no cuentan con una planificación enfocada en el alcance de los

objetivos propuestos. Por el contrario, se basan en una gestión improvisada y en viejas modalidades de dirección, con estructuras fundadas en autoritarismo, y un excesivo nivel de centralización de la gestión en manos del socio fundador.

Las estrategias que están acostumbrados a utilizar estas empresas, según los resultados de las entrevistas, es que prefieren utilizar el capital propio y no endeudarse, salvo a muy corto plazo. Para este último caso, optan por la venta de cheques que les resulta práctico, más ágil y en algunos casos, hasta más económico. También manifestaron que en sus inicios no contaron con respaldo bancario, sino que sólo después de varios años cuando lograron ordenar y regularizar su situación fiscal y la empresa fue ganando solvencia.

Esto coincide con el análisis del Observatorio Pyme (2019), que indica que, a medida que las empresas van creciendo, va surgiendo la necesidad de capital operativo, pero la mayoría de éstas, no tienen acceso al sistema financiero. También el informe del BCRA (2019) indica, sólo el 37,4% de las empresas accede a financiamiento con fines productivos y que la mayoría de ellos recurre a la venta de cheques propios y de terceros.

El segundo de los objetivos específicos, que fue analizar la fuente de financiación más utilizada durante los últimos años por las pymes agropecuarias familiares, como se manifestó previamente, los empresarios prefieren la venta de cheques de terceros o propios; sólo han utilizado el crédito bancario cuando obtuvieron tasas subsidiadas, en caso de alguna coyuntura especial, demora los pagos a sus proveedores, y como últimas alternativas están la compra con canje o financiados a través de SGR.

Sobre este tema, la consultora PwC (2019, 2020), el Observatorio Pyme (2019) y la Federación Agraria Argentina (2019) advierten que, la falta de financiamiento fue provocada por los bancos, tanto privados como públicos, quienes exigían garantías excesivas y altas tasas de interés y demasiados requisitos coinciden que, si bien el motivo por el cual los productores no recurren al crédito bancario responde a diversos factores, pero, el principal es la tasa de interés tan elevada que dificultan su devolución y elevan sus costos. El Observatorio Pyme también menciona la dificultad para cumplir con la cantidad de exigencias formales que les son solicitadas, la falta o escasez de garantías. Como se observa en este trabajo, no sería ese el problema actual de las empresas, que,

con el paso del tiempo han logrado subsanar este inconveniente. Las mismas reafirman que el problema son los costos.

Sí coincide el análisis de Correa (2017), quien plantea que los esfuerzos de política pública en esta materia se han direccionado principalmente a lograr el acceso al crédito tradicional. También de igual manera, el Instituto Iberoamericano del Mercado de Valores, concluye que evidentemente, estos esfuerzos no son suficientes si no se complementan con programas que permitan la formalización de las PYMES. Del mismo modo se expide el Observatorio Pyme (2018; 2019) cuando informa que, en Argentina, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios.

Finalmente, la tesis de Sánchez Sorondo (2017) desarrolla que el sector se financia a corto plazo para obtener fondos que necesita de manera inmediata para la producción, pero en realidad lo que necesitan es obtener financiamiento a largo plazo que permita el crecimiento y desarrollo de la producción agrícola. El mencionado trabajo, también concluyó que, los productores se financian gracias a sus proveedores quienes, en general, otorgan un plazo de hasta 6 meses para pagar algunos insumos.

Otro de los inconvenientes que plantea el mencionado trabajo es que Argentina, en general, existe una aversión al riesgo y que las altas tasas de interés, el tipo de cambio, y la inflación, han alejado a las personas de los bancos, a la vez que representan temas macroeconómicos que limitan el acceso al financiamiento a las Pymes agropecuarias. Todos estos aspectos concuerdan con las respuestas de las empresas entrevistadas.

En Argentina, como respuesta al problema de acceder al financiamiento, una alternativa a la cual han acudido los productores ha sido las sociedades de garantía recíproca (S.G.R), que ofrecen garantías, a cambio de una comisión, a productores que quieran financiarse a tasas más bajas sea del sistema bancario o del mercado de capitales.

Según Lema (2006), el principal objetivo de una S.G.R es bajar la tasa de interés del crédito para las PyMEs. A pesar de las ventajas encontradas en este trabajo sobre la función de las SGR, también se encontró que sólo un 20% recurre a ellas.

En relación al tercero de los objetivos específicos, que fue determinar el grado de conocimiento sobre fuentes alternativas de financiamiento para pymes agropecuarias

familiares locales, por fuera de los sistemas financieros tradicionales, como podrían ser las empresas Fintech, el crowdfunding, el *factoring*, *business angels*, capital de riesgo, empresas de crédito online, entre otras, la totalidad de los entrevistados manifestó que desconoce dichas fuentes alternativas de crédito y que nunca habían recibido asesoramiento sobre las mismas.

De igual manera afirma PwC (2020) que el empresario argentino cuenta con escasa información crediticia, está acostumbrado a operar de forma conservadora, con escasas alternativas a su disposición y utiliza los fondos propios para financiarse en las campañas agrícolas. Es un sector que maneja herramientas financieras básicas, es castigado por altas tasas y por ello, utiliza pocos productos.

También concuerdan Bleger y Rozenwurcel (2000), que el acceso al crédito propiamente dicho sigue siendo muy complejo y costoso y el Estado argentino poco hace para dictar leyes y beneficios para promoción de las pequeñas y medianas empresas.; Allo (2014) cuando trata el tema, expresa que conocer las fuentes de financiamiento tiene una gran importancia para los empresarios, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo su actividad y les permiten obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables.

En este sentido, Doderó (2014) estudió que la mayoría de los dueños de empresas familiares, dadas las características de las mismas, desconocen la existencia de las nuevas alternativas disponibles en el mercado por fuera del sistema bancario y financiero tradicional.

Este trabajo pudo conocer que, en el último trimestre de 2020, las empresas del sector agropecuario, en alianzas con las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) lograron obtener los avales necesarios para financiarse en la Bolsa. Según la CNV (2020) más de 50 Pymes locales pudieron financiarse a las mismas tasas que las grandes empresas del país. Este fue un paso importante para que las Pymes del sector agropecuario pudieran sobreponerse a al mito de que la Bolsa y el Mercado de Capitales es exclusivo de las grandes empresas en Argentina.

El inconveniente que se observa es que, muchas empresas del sector desconocen esta herramienta donde un productor puede conseguir una calificación y financiamiento a través del Mercado de Capitales a tasas más competitivas.

Sobre el cuarto objetivo secundario si la falta de financiamiento ha afectado el crecimiento las Pymes locales en los años de mayor inestabilidad económica; todas las empresas entrevistadas, coinciden que al inicio les fue muy difícil o imposible obtener financiación bancaria; dado que no contaban con un patrimonio sólido, que les permitiera garantizar las operaciones lo que, sin duda, ralentizó su crecimiento. En la actualidad, el 100% se manejan con fondos propios y tratan de prescindir al máximo la financiación externa dado que los costos son muy elevados.

En caso de obtener créditos blandos, prácticamente, el 80% de los entrevistados, utilizaría estos fondos para compra de maquinaria, equipos, tecnología, insumos y reposición de hacienda.

Esto coincide con lo que manifiesta Montes (2006) que las PyMEs en general tienen problemas financieros, lo que implica que para seguir expandiendo su producción tienen que utilizar fondos propios, los cuales suelen ser insuficientes, o endeudarse extremadamente a tasas elevadas. También Giberti, (2003), distingue que, las grandes empresas cuentan y contaron con la solvencia financiera suficiente para afrontar situaciones y condiciones difíciles, lo cual no ocurrió con las de menor tamaño, que, sumado a su mayor vulnerabilidad ante los riesgos económicos y financieros, estuvieron forzados a dar en arrendamiento sus tierras, cuando no excluidos.

A medida que las empresas van creciendo, va surgiendo la necesidad de capital operativo y para inversiones, pero la mayoría de éstas, no tienen acceso al sistema financiero, quedan limitadas a pequeños aportes o préstamos de familiares y amigos. (Observatorio Pyme, 2019).

Como conclusión acerca del objetivo principal de analizar las estrategias de financiamiento más convenientes con que cuentan en el ejercicio 2021 las pymes agropecuarias familiares en el Partido de Tres Arroyos, en contextos de inestabilidad y

crisis económica, puntualmente, las empresas consultadas en este trabajo, no cuentan con estrategias, se guían por el día a día de su actividad.

Es una realidad, que muchos de los dueños de empresas familiares, como indica Doderó (2014), por las propias características de las mismas, y agravado por 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 empresas familiares, son conservadoras a la hora de decidir qué instrumentos financieros utilizar y se niegan a acceder a ellos, ya sea para aumentar el capital de trabajo o para adquirir equipamientos o nuevas tecnologías.

Así los empresarios no conocen las alternativas financieras a las que puede acceder, fuera de los sistemas bancarios tradicionales, como crowdfunding, capital riesgo, empresas de crédito online, el Mercado de Valores, e-cheq, entre otros. No obstante, el 100% estima que le sería útil contar con más información sobre estas alternativas y reconocen que su nivel de educación financiera es escaso.

El mercado financiero para las pymes en Tres Arroyos, opera de forma limitada y restringida. Se hace necesario incentivar las formas alternativas de créditos para pymes que ayudaría a promover el surgimiento de futuras empresas.

Respecto a los créditos del sector público, si bien pueden resultar más beneficios en comparación con entidades bancarias privadas, son difíciles de acceder. Por ello, es que las pymes en Argentina, utilizan muy pocas fuentes de financiamiento, prevaleciendo las fuentes propias por sobre las externas. Recién en los dos últimos años, han tomado relevancia las SGR que han captado a los productores ofreciendo tasas bajas, pero aún así el sector de las pymes familiares sigue reacio a utilizarlo. También reconoce que gran parte de sus inconvenientes se basan en el desconocimiento o desinformación sobre las nuevas alternativas que podrían resultarles beneficiosas.

Respecto de las limitaciones de la presente investigación, la primera fue haber trabajado con un método no probabilístico de selección de la muestra, que puede llevar a resultados no representativos de la población.

Además, se debe mencionar el tamaño de la muestra, es decir, la pandemia provocada por el COVID 19, dificultó poder entrevistar a una mayor cantidad de empresas. Otra de las limitaciones fue que las visitas para la obtención de datos, tuvo que ser más corta por este mismo problema y que todos los entrevistados reconocían que el 2020, en particular no había sido un buen año por todos dichos inconvenientes.

Como fortaleza de esta investigación se puede mencionar la posibilidad de conocer la opinión de importantes empresarios de la zona para tomar conocimiento sobre sus problemas de financiamiento en sus inicios y en la actualidad y como en Argentina las Pymes del interior no se encuentran consideradas o informadas.

Históricamente, el acceso al crédito fue una demanda del sector empresario en general y del agropecuario, en particular, dado la informalidad, por un lado del sector y la necesidad de altas sumas de dinero para financiar sus campañas; aún así el Estado no ha logrado resolver el inconveniente de las altas tasas de interés que alejan a los empresarios del acceso al crédito.

Los empresarios, especialmente si son familiares, desconocen sobre muchas de las nuevas formas de financiarse, a pesar, que algunas de ellas, existen en sus propias regiones. Esto trajo como enseñanza, que los profesionales en esta materia, deben estar informados para asesorar a los productores.

Debe profundizarse e implementar un nuevo enfoque para informar a los empresarios sobre los instrumentos disponibles, las características de los mismos, la forma de acceso a este sistema, los requerimientos, requisitos y costos. Conocer y exponer sobre las alternativas de financiación, para alentar a los propietarios de las Pymes a incorporarse a los mismos de modo que les permita generar valor y desarrollar más aún el sector que aporta divisas necesarias para el país.

Es decir, todos los nuevos conocimientos adquiridos en relación con este trabajo, amplían el marco laboral. Además, las personas entrevistadas, dueños de pymes aportaron opiniones, sus conocimientos y recomendaciones, que serán de gran utilidad, para este y otros trabajos futuros; así como a nivel profesional.

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

Otra de las ventajas es entender que la industria agropecuaria es la más importante en el país y es el principal motor para el ingreso de divisas; además Argentina ha sido y es líder a nivel mundial en producción y exportación agropecuaria; por lo tanto se observa la necesidad de alentar políticas fiscales como créditos para fomentar este sector de la economía.

Como futuras líneas de investigación, podrían mencionarse las siguientes:

- Conocer cómo afectaría en las pymes contar con alternativas de financiación accesible. Es decir, si esto significaría mayores inversiones y generar más mano de obra para la zona de influencia.
- Analizar distintas estrategias para ofrecer a las empresas para su estructura de financiamiento ya que se observó que no cuentan con ninguna.
- Realizar un análisis sobre la estructura de financiamiento de las pymes en los primeros años, y cómo resolver la realidad observada que, en dicho período, las mismas no cuentan con solución alguna por parte de los bancos.
- Cuáles serían las modificaciones que deberían contemplarse en los primeros años, para que las Pymes puedan superar esta etapa crítica en un contexto de inestabilidad.
- Analizar los motivos de la escasa información sobre los mercados de capitales, dado que se ha demostrado que son muy convenientes para las empresas.
- Investigar las ventajas fiscales en la financiación, que impliquen una mejora en la rentabilidad de las Pymes.
- Profundizar sobre el estudio de las Fintech como alternativa para las empresas, a la hora de buscar financiamiento externo, que ofrecen procesos ágiles, a bajo costo y con rapidez las respuestas de acceso.

El Estado, a través de sus instituciones debe ayudar con la inclusión financiera y la educación financiera apoyando a las pymes que, por diversos motivos, están excluidas del sistema financiero. Del mismo modo, los bancos deben modernizar sus estructuras y adecuarse a la nueva normalidad y modernidad de los sistemas.

Los directivos de las empresas, por su parte, deben solicitar tanto a los bancos como a los profesionales que los asesoran, información sobre las nuevas opciones de financiamiento que existen en el mercado, con menores requisitos y costos. Ya sea a través de las SGR, Fintech y demás empresas de crédito online que han surgido a nivel internacional y que operan en el país.

Para finalizar, se espera este trabajo aporte elementos para un mejor análisis sobre la falta de financiamiento en las pymes, en épocas de crisis económica. El resultado puede ser aplicado, no sólo a distintos lugares del país, sino a distintos rubros por fuera del agropecuario. Se observa que los resultados de esta investigación, coinciden con mucho del material bibliográfico analizado.

Una vez superada la crisis producto de la pandemia del COVID 19, podría realizarse entrevista a una mayor cantidad empresas que diera lugar a una investigación con enfoque cuantitativo y poder trabajar con datos estadísticos.

Referencias

- Allami Cecilia; Cibils Alan. (2011). El financiamiento bancario de las PyMEs en Argentina (2002-2009). *Revista Latinoamericana de Economía.*, 61-83.
- 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.
- Banco Central de la República Argentina (2020). Informe sobre el acceso al crédito bancario en el 2018, 2019 y 2020
- Berger, A. y Udell, G. (1998). “The economics of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle”, *Journal of Banking & Finance*, 22, pp. 613–673.
- Bleger, L. y Rozenwurcel, G. (2000). “Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información”. *Desarrollo Económico "Revista de Cs. Sociales"*,45-71
- Briozzo A. y Vigier, H. (2009). “A demand-side approach to SME's capital structure. Evidence from Argentina”, *Journal of Business and Entrepreneurship*, Vol. 21.
- Briozzo A. y Vigier, H. (2012). “The effect of life cycles on diversification of financing sources for SMEs: Evidence from Argentina”, *African Journal of Business Management*, Vol 6(3), pp 811-826.
- Cleri, C. (2007). *El Libro de las PyMEs*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A
- Dodero, S. (2014). *El Secreto Para Resolver Conflictos en la Empresa Familiar*. Buenos Aires: El Ateneo.
- FAA. (2019). FAA en asamblea de productores en el Tío, Córdoba. Recuperado de Federación Agraria Argentina: <http://www.faa.com.ar/Contenido/home.html>

- Garavaglia, L.M., y Del Bene, L. (2017). Los gerentes no familiares en las Pequeñas y Medianas empresas familiares. *Revista Ciencias Económicas*,
- Giberti, H. (2003) El crédito y la situación agropecuaria. *Realidad Económica*, 123: 79-83.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista Lucio, M. del P. (2010). *Metodología de la investigación*. (5ª ed.). México: McGraw-Hill.
- Low, M. (2014) La evolución del financiamiento del sector agropecuario argentino entre 1990 y 2013 en el marco de la agriculturización.
- Mercado Argentino de Valores SA (2019) Informe disponible en <http://www.mar-sa.com.ar>
- Merlo, M. (2018). *Financiamiento PyMEs a través del Mercado de Capitales*. Buenos Aires: Instituto Argentino de Mercado de Capitales
- Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021) Obtener una garantía por parte de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR). Disponible en <https://www.argentina.gob.ar/obtener-una-garantia-por-parte-de-una-sociedad-de-garantia-reciproca-sgr>
- Ministerio de Producción de la Nación. (2019). *Pymes registradas*. Recuperado de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- 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 6º Encuesta a Pymes de PwC Argentina*. Disponible en <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>
- PwC (2020) *Expectativas 2020 - Pymes en Argentina 7º Encuesta a Pymes de PwC Argentina*. Disponible en <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>

Sánchez Sorondo, J. (2017). Financiamiento del sector agropecuario y agroindustrial en Argentina. Buenos Aires: Tesis de maestría. Universidad Torcuato Di Tella. Obtenido de <https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/11184>

Serrasqueiro, Z. Y Maças Nunes P. (2012). “Is Age a Determinant of SMEs’ Financing Decisions? Empirical Evidence Using Panel Data Models”, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 36 (4), 627-54merican Economic Review. Pag. 393-410.

Anexo I

Consentimiento Informado para Participantes de investigación

La presente investigación es conducida por, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es investigar sobre las estrategias de financiamiento de empresas familiares agropecuarias en el Partido de Tres Arroyos.

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

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

Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómoda, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador y no responderla.

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación,

Firma

Fecha