

UNIVERSIDAD SIGLO 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

Financiamiento Pymes familiares en Pandemia

Financing family SME in pandemic

Autor: Albertinazzi, Miriam Rossana

Legajo: VCPB05026

D.N.I: 26.094.366

Tutor del TFG: D´Ercole,Favio

Morteros, Provincia de Córdoba Argentina, 2021

ÍNDICE

RESUMEN	3
ABSTRACT	4
INTRODUCCION	5
Objetivo general.....	30
Objetivo específico.....	30
METODOS.....	31
Diseño.....	31
Participantes	31
Instrumentos	31
Análisis de datos	33
RESULTADOS	35
DISCUSION.....	40
Interpretación de Resultados.....	40
Limitaciones y fortalezas	43
Conclusiones y recomendaciones	44
Propuestas de futuras líneas de investigación.....	45
REFERENCIAS	46
ANEXO.....	48

RESUMEN

Históricamente las Pymes han sido en nuestro país, importantes generadoras de empleo y mano de obra intensiva, esto tiene como consecuencia directa, el arraigo local, y crecimiento de las regiones en donde desarrollan sus actividades.

Su existencia permite una distribución geográfica más equilibrada de la producción y del uso de recursos y de la riqueza que generan; tienen una flexibilidad que les permite adaptarse a los cambios tecnológicos y económicos y en muchos casos detectar nuevos procesos, productos y mercados. Sobre todo, poseen una capacidad dinámica y una gran potencialidad de crecimiento.

Sin lugar a dudas, un factor que ha condicionado su crecimiento y/o expansión, fue el acceso al crédito. La realidad conocida por las Pymes fue modificada sustancialmente por la pandemia que atravesó al mundo a fines del año 2019 y ha continuado en el 2020 y 2021, la cual presentó un ampliado abanico de ofertas de financiamientos, para hacer frente a las nuevas necesidades.

Los cambios que en esta materia se produjeron en los últimos 15 meses, han sido tan vertiginosos, que estas organizaciones tuvieron que reconvertirse rápidamente para poder continuar en el mercado. Esto fue quizás, un factor determinante para entender cuáles son las herramientas que las Pymes eligen para financiarse. En el presente trabajo se aborda esta temática, y se pone en evidencia cual es la realidad de la Pymes familiares de la ciudad de Morteros, referida a conocimiento, accesibilidad y disponibilidad de fuentes de financiamientos. Las conclusiones arribadas, se sustentan en el trabajo de campo realizado sobre la muestra seleccionada, y surgen de datos concretos recabados con métodos científicos de investigación.

Palabras claves: Pymes, Pandemia, Fuentes de Financiamiento, Accesibilidad

ABSTRACT

Historically, SMEs have been in our country, important generators of employment and intensive labor, this has as a direct consequence, the local roots, and growth of the regions where they carry out their activities.

Its existence allows a more balanced geographical distribution of the production and use of resources and the wealth it generates; they have a flexibility that allows them to adapt to technological and economic changes and in many cases they detect new processes, products and markets. Above all, have a dynamic capacity and great growth potential.

Without a doubt, a factor that has conditioned its growth and / or expansion was access to credit. The reality known to SMEs was substantially modified by the pandemic that swept through the world at the end of 2019 and has continued in 2020 and 2021, which presented an expanded range of financing offers to face new needs.

The changes that have occurred in this area in the last 15 months have been so dizzying that these organizations had to quickly reconvert to be able to continue in the market. This was perhaps a determining factor to understand results which are the tools that small and medium-sized companies choose to finance themselves.

In this paper this issue is addressed, and the reality of small and medium-sized family businesses in the city of Morteros is evidenced, reference to knowledge, accessibility and availability of financing sources. The conclusions reached are based on the field work carried out on the selected sample, and arise from specific data collected with scientific research methods.

Keywords: SMEs, Sources of Financing, Pandemic, Accessibility

INTRODUCCIÓN

Argentina, desde tiempos históricos ha sido un país en el que un proyecto o una empresa, independientemente del tamaño y sus características, debe reinventarse de manera constante para poder, no sólo crecer, sino sobrevivir, debido a la inestabilidad económica, inseguridad jurídica, altos niveles de incertidumbre y escasas de información que permiten tomar decisiones de mediano y largo plazo, así como también la existencia de contextos de inflación, deflación y volatilidad, que se encuentran históricamente presentes en las economías individuales y de mercado.

En este contexto económico, agravado por la pandemia originada por el denominado COVID-19 que afecta la economía mundial, las Pymes (pequeñas y medianas empresas) familiares no se encuentran exentas, y ven afectadas sus posibilidades de crecimiento y el sostenimiento de sus actividades, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse.

Como decía el Subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, Ministerio de Industria y Turismo de la Nación, Horacio Roura (2009): “No es novedad que las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) son la base del entramado productivo de un país, y que generan un impacto positivo que excede el beneficio que recibe el propio empresario, porque se difunde por toda la sociedad”.

Una Pyme es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Puede estar integrada por una o varias personas y su categoría se establece de acuerdo a la actividad declarada, a los montos de las ventas totales anuales o a la cantidad de empleados.

Categorías de las Pymes

Al incorporarlas al Registro, el Ministerio de Desarrollo Productivo establece la categorización a las Pyme en un sector y tramo determinado. El sector al que pertenecen se determina de acuerdo a la actividad principal de la empresa y el tramo se asigna en función de los montos de las ventas totales anuales o a su cantidad de empleados (según corresponda).

Las ventas totales anuales surgen del promedio de los tres últimos ejercicios comerciales o años fiscales cerrados, excluyendo el IVA, el impuesto interno que pudiera corresponder y el 75% del monto de las exportaciones. Para las empresas que sean categorizadas por empleo, se tomará en cuenta el promedio de empleo de los tres últimos ejercicios comerciales o años fiscales cerrados.

Para poder inscribirse en el Registro, las ventas totales anuales no deben superar los topes establecidos para cada categoría y tipo de actividad, así como también debe contemplar una cierta cantidad de empleados:

- Micro: Construcción \$24.990.000, Servicios \$13.190.000, Comercio \$57.000.000, Industria y Minería \$45.540.000, Sector agropecuario \$30.770.000.
- Pequeña Empresa: Construcción \$148.260.000, Servicios \$79.540.000, Comercio \$352.420.000, Industria y Minería \$326.660.000, Sector agropecuario \$116.300.000
- Mediana Tramo 1: Construcción \$827.210.000, Servicios \$658.350.000, Comercio \$2.588.770.000, Industria y Minería \$2.530.470.000, Sector agropecuario \$692.920.000.
- Mediana Tramo 2: Construcción \$1.240.680.000, Servicios \$940.220.000, Comercio \$3.698.270.000, Industria y Minería \$3.955.200.000, Sector agropecuario \$1.099.020.000

En Argentina hay cerca de 5 millones de empresas considerando sociedades, autónomos y monotributistas. Alrededor de 609.000 son empresas empleadoras, con al menos un empleado registrado en relación de dependencia. Sobre este grupo se centró el análisis en estas secciones. Más del 99% (605.854) tienen menos de 200 ocupados y sólo el 0,6% (3.539) cuentan con más de 200 ocupados. Las primeras son las que más trabajadores emplean: acumulan el 65% del empleo privado formal. (Según datos del Ministerio de Producción y Trabajo, 2021).

Las empresas de hasta 200 empleados representan el 66% del empleo formal privado del país, esto es lo que las convierte en una de las fuentes generadoras de

empleo más importante llegando a generar 4,3 millones de puestos de trabajo. (Según datos del Ministerio Producción y Trabajo, 2021).

Las Pymes permiten una distribución geográfica más equilibrada de la producción y del uso de recursos y de la riqueza que generan; tienen una flexibilidad que les permite adaptarse a los cambios tecnológicos y económicos y en muchos casos detectar nuevos procesos, productos y mercados. Sobre todo, poseen una capacidad dinámica y una gran potencialidad de crecimiento.

En el período que va de 2008 a 2016 nacieron en la Argentina, en promedio, 65.000 empresas por año, y cerraron 59.000. Lucio Castro, secretario de Transformación Productiva, cuenta que desde 2007 hay tres etapas diferenciadas: hasta 2011 hubo gran creación de empresas (a un ritmo del 8% anual); desde 2011 y hasta 2014 hubo un estancamiento; y a partir de 2014, una caída muy marcada. "Esto tiene que ver con una economía que hasta el año pasado estuvo completamente estancada, con alta inflación y sin financiamiento. Sumado a eso hubo un clima de negocios muy adverso a la inversión" (Castro, 2016).

A los problemas económicos que ya azotaban a las Pymes en Argentina, en el año 2020 se le sumó la llegada de la pandemia y sus consecuencias como las restricciones aplicadas, que llegaron a paralizar la actividad de las Pymes en la mayoría de los sectores de la economía. Esto, sumado la fuerte presión impositiva, los costos en alza, restricciones cambiarias, elevada inflación, cadenas de pagos en default y el continuo cambio de reglas que en un país, conforman una serie de factores que terminan de complicar a todo el sector productivo en general.

Para enfrentar la crisis del COVID-19 y la drástica caída de la actividad, los empresarios han adoptado una serie de medidas de gestión, apelando a todos los instrumentos disponibles para salvar las empresas. Entre estos instrumentos, se han relevado a través de la cuarta encuesta de FOP sobre impacto del COVID-19, algunos de los puestos a disposición por el Gobierno Nacional. Este desplegó un conjunto de medidas para asistir a las empresas en este momento de crisis y que pudieran, de este modo, tener más posibilidades de hacer frente a sus obligaciones regulares. Entre estas medidas se incluyeron el "crédito blando", transferencia directa para pago de salarios,

reducción de contribuciones patronales y normativa especial para alcanzar acuerdos de suspensión acordes a las circunstancias de la crisis (en el marco de la Ley de Contrato de Trabajo). A pesar de la asistencia financiera del Gobierno (Programa ATP y garantías para el crédito al 24%), más del 70% de las Pymes de cada sector debió acudir, de todas maneras, a sus propias reservas para enfrentar la crisis. Según Informe, Coronavirus, Impacto sobre las Pymes, producción y empleo (Observatorio Pyme, 2020).

Casi un tercio (28%) de los emprendimientos que siguen operando no sabe cuánto tiempo podría sobrevivir de cara a la continuidad de medidas restrictivas. Bernardo Brugnoli (2021), explicó que el emprendedurismo necesita un "tratamiento fiscal diferenciado" como herramienta "fundamental" para atravesar esta crisis.

Vinculado con la sentencia del especialista, también respaldada por los números de la encuesta, un 65% de los emprendimientos reportó que necesita una política de apoyo relacionada a los impuestos. Según Brugnoli (2021): "La progresividad tributaria es indispensable para que no mueran ahogados en una segunda ola". Extraído de *La Pandemia arrasó con la ilusión de los emprendedores*. Forbes.com

Fuentes y formas de financiamiento

La financiación, o financiamiento, es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad. Generalmente las maneras más comunes de obtener la financiación son a través de préstamos o de créditos, que son recursos prestados por un tercero que no pertenece a la empresa y generan deudas.

Pero también puede optar por recurrir al financiamiento propio, con recursos financieros que le son propiedad de la empresa o de sus socios y/o accionistas, entre los cuales se destacan:

- Resultados no distribuidos.
- Aportes de los socios.
- reservas.

Según su vencimiento, el financiamiento se clasifica como:

- A corto plazo: Es aquella cuyo vencimiento o el plazo de devolución es inferior a un año. Algunos ejemplos son el crédito bancario, la línea de descuento de valores, financiación espontánea, etc.
- A largo plazo: Es aquella cuyo vencimiento (el plazo de devolución) es superior a un año, o no existe obligación de devolución, como cuando la financiación se llevó a cabo a partir de fondos propios o por aportes de capital de los socios de la empresa. Algunos ejemplos de ellos son las ampliaciones de capital, autofinanciación, fondos de amortización, préstamos bancarios, emisión de obligaciones, etc.

Dentro del financiamiento a corto plazo nos encontramos con créditos comerciales, los mismos son un aplazamiento del pago de bienes o servicios que una empresa concede a sus clientes. Por tanto, no es más que una facilidad que ofrece el proveedor para que se pueda pagar la factura con posterioridad a la compra. Normalmente son a corto plazo y no conllevan intereses explícitos, pero sí puede llevarlos implícitos. Esto quiere decir que éste ya se cobra en el precio o bien se ofrece un descuento si optamos por el pago en efectivo. Esta forma de relación comercial es muy habitual, siendo los plazos más frecuentes a 30, 60 o 90 días.

Los instrumentos utilizados para llevarlos a cabo son: los cheques diferidos, los pagarés como un reconocimiento formal del crédito recibido o la consignación de mercadería.

➤ Cheques de pago diferido

El sistema de descuento de cheques de pago diferido en el mercado de capitales permite a quien tiene cheques a cobrar en un futuro adelantar su cobro vendiéndolos en el mercado, y a quien posee fondos líquidos, comprar estos cheques a cambio de tasas de interés futuras.

De esta manera las empresas que tienen cheques a cobrar, por un plazo máximo de 360 días, pueden obtener el importe que resulte, neto de costos, y así conseguir capital de trabajo.

En el mercado de capitales, los cheques de pago diferido cuentan con dos sistemas de negociación: el sistema patrocinado y el sistema avalado.

- Sistema Patrocinado: En el sistema patrocinado, las sociedades comerciales, cooperativas, asociaciones civiles, mutuales o fundaciones pueden solicitar la autorización para listar cheques de pago diferido que libren en favor de terceros, por un monto mínimo de \$1.000.

Estos cheques se pueden emitir exclusivamente para el pago a proveedores de bienes y/o servicios.

Una vez que la empresa se encuentra listada, envía los cheques a la Caja de Valores S.A., donde deberá presentarse el beneficiario de los documentos (proveedor de la empresa Pyme) a fin de endosarlos a favor de esta entidad depositaria, para su custodia y la exclusiva negociación posterior en el mercado.

El agente con el cual se realiza la operación depositará en una cuenta comitente a nombre del beneficiario, los fondos resultantes de la negociación realizada en el mercado para su disposición.

La operatoria concluye con el vencimiento del plazo del cheque, momento en que el librador debe tener fondos suficientes a su orden y así cumplir con el pago del documento que tendrá como beneficiario al inversor que compró el cheque en el mercado. Los cheques de pago diferido patrocinados son una excelente herramienta de financiación de capital de trabajo y permiten:

- Generar mejores condiciones y plazos de pago, liberando así otras líneas de crédito.
- Ofrecer a los beneficiarios descontarlos a un menor costo y con una mayor agilidad.
- Brindar asistencia a pymes proveedoras, ayudando así a promover la empresa y fidelizar proveedores.
- Acceder al prestigio y reconocimiento de cotizar en el mercado de capitales.

- Sistema Avalado: A diferencia del sistema patrocinado, que está orientado hacia grandes empresas o pymes con una facturación importante, el sistema avalado es exclusivo para pymes o personas físicas. En el sistema avalado, la pyme negocia los cheques recibidos de sus clientes a través de una sociedad de garantía recíproca (SGR).

Para negociar estos cheques a través de una SGR, la pyme deberá incorporarse como socio partícipe. Una pyme puede estar asociada a varias SGR y negociar cheques con todas ellas.

Las pymes entregan a la SGR los cheques de pago diferido recibidos de terceros, o los propios según hayan acordado previamente con ésta. Luego son enviados al mercado para su posterior negociación.

De esta manera, ante cualquier dificultad de cobro del cheque, la SGR se transforma en el pagador, abonando el monto comprometido.

El agente con el cual se realiza la operación depositará en una cuenta comitente a nombre del beneficiario, los fondos resultantes de la negociación realizada en el mercado para su disposición.

La operatoria concluye con el vencimiento del plazo del cheque, momento en que el librador debe tener fondos suficientes a su orden y así cumplir con el pago del documento que tendrá como beneficiario al inversor que compró el cheque en el mercado. Los cheques de pago diferido avalados constituyen una nueva alternativa de financiación que permite:

- Una primera aproximación de las pymes al mercado de capitales.
- Acceso a tasas de descuento más convenientes y de mejor plazo.
- Que no aparezcan los nombres del beneficiario ni del librador, ya que la que cotiza en el mercado es la SGR.
- Negociar cheques de pago diferido propios.

A partir del 2003, la legislación argentina aprobó que las Pymes utilizaran dicho instrumento como medio de financiamiento en el mercado de capitales. El mercado de capitales permite que las empresas que tienen cheques a cobrar, por un plazo no mayor a 360 días, adelanten su cobro vendiéndolos en la Bolsa; y los inversores compren estos cheques a cambio de tasas de interés futuras. Dicho instrumento actualmente se puede negociar en plazas bursátiles como Merval y el Mercado de Valores de Rosario, las

Pymes obtienen un financiamiento a corto plazo y unas mejores tasas que en un banco. Las subastas se realizan a diario, a través de un bróker autorizado, con cheques de diferentes empresas y se define la tasa de descuento. El inversor compra el cheque a un precio menor y espera al vencimiento para cobrar la totalidad del cheque.

Además de poder negociar cheques de pago diferido, el Mercado de Capitales ofrece múltiples instrumentos de financiación que las empresas pueden utilizar en función de sus diversas necesidades, ya sea la financiación de capital de trabajo, de bienes de capital o proyectos de inversión.

Instrumentos de Financiación:

➤ Obligaciones Negociables:

Existen dos modalidades: las garantizadas (avaladas) y las del Régimen Pyme CNV. Las primeras han sido diseñadas con el propósito de facilitar los procedimientos para el ingreso y la permanencia en el régimen de oferta pública de las pymes. Su fortaleza se verifica en el aval otorgado por una sociedad de garantías recíprocas, una entidad financiera y/o fondos de garantía. Las segundas son sugeridas para sociedades con buenos balances (es decir, patrimonio neto positivo, utilidades mínimas en los últimos 2 o 3 balances) y pueden emitirse sin una garantía adicional.

Las obligaciones negociables son bonos privados que representan valores de deuda de la empresa que las emite. Por lo tanto, para el inversor no implica participación societaria alguna, sino que resulta ser simplemente un acreedor de la sociedad.

Este instrumento fue creado para que las pymes puedan acceder al financiamiento necesario para el desarrollo de sus actividades y proyectos, como para la realización de inversiones o el refinanciamiento de deudas. Muchas empresas recurren a estos bonos para ampliar su capital de trabajo, mejorar tecnología o implementar proyectos de investigación.

Estos valores negociables pueden emitirse bajo dos modalidades: las garantizadas (avaladas) y las del Régimen Pyme CNV.

Las emisoras de obligaciones negociables garantizadas están exceptuadas de cumplir con algunos de los requerimientos del régimen informativo ya que se les solicita publicar en la Autopista de Información Financiera de la CNV los estados contables anuales dentro de los 120 días de cerrado el ejercicio. El monto a emitir bajo esta modalidad estará vinculado con el acuerdo que tuviera la pyme para ser avalada por la SGR.

En cuanto a la emisión bajo el Régimen Pyme CNV las empresas pueden optar por solicitar la autorización de listado de una sola emisión o de un Programa. En este último supuesto podrán colocarse sucesivas series dentro del plazo máximo de dos años de haberse otorgado la autorización. En ambos casos, el monto máximo nunca podrá superar los \$100.000.000.

La emisión de ON para el financiamiento de pequeñas y medianas empresas cuenta con una serie de ventajas:

- La posibilidad de estructurar la emisión en función del flujo de fondos y demás necesidades de la empresa.
 - Menor costo financiero total respecto de otras alternativas disponibles.
 - Acceso a una gran cartera de inversores.
 - La disponibilidad de un canal de financiación, incluso en momentos difíciles de la economía.
 - Un sistema de financiación transparente en el que se conoce claramente los componentes esenciales; como la tasa final de una emisión de deuda.
 - El acceso a nuevos clientes, proveedores y otras fuentes de financiación, como consecuencia de la exposición que adquiere la empresa al participar del mercado de capitales.
- Valores de Corto Plazo: pueden ser emitidos como obligaciones negociables simples o pagarés seriados pero no podrán exceder los 365 días de plazo. En el caso de estos últimos el monto mínimo por documento

será de U\$S 1.000 y el máximo de U\$S 100.000, o su equivalente en pesos al tipo de cambio oficial vendedor.

- Pagare Bursátil: puede librarse en pesos o en moneda extranjera por un monto mínimo de \$ 100.000. Su plazo deberá ser de entre 180 días y 3 años como máximo y tendrá que estar avalado por una SGR o fondo de garantía por el total del monto.
- Fideicomiso Financiero: este instrumento es ideal para que varias pymes emitan en forma simultánea, aunque las cifras de cada una en particular sean diferentes dentro del mismo. Es muy utilizado por determinados sectores o economías regionales ya que transforma activos ilíquidos (como cuentas a cobrar) en fondos líquidos.

Se trata de una herramienta financiera mediante la cual las pymes, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria.

Es el instrumento ideal para transformar activos ilíquidos en líquidos y su éxito en la historia del mercado de capitales de pymes se debe básicamente a la posibilidad de asociación de pymes sectoriales o regionales a efectos de bajar los costos fijos y disminuir, por dispersión, el riesgo.

Los bienes fideicomitados quedan exentos de la acción de acreedores, el inversor no se perjudica ante eventuales inconvenientes y la pyme y su balance quedan fuera del instrumento. De esta manera, aun teniendo dificultades, una empresa con buenos negocios proyectados puede ingresar al sistema.

El hecho de que los bienes fideicomitados queden separados del riesgo comercial de la empresa, hace que ésta pueda acceder a mejores calificaciones de riesgo y emitir títulos valores garantizando su pago con el flujo de fondos generado por esos activos específicos. La mejor calificación de riesgo y las mejores garantías implican un menor costo de financiamiento para la emisora. Además, los costos para grupos de empresas son menores a los de una emisión individual.

El fideicomiso financiero es una herramienta muy útil para disminuir el riesgo y, como consecuencia, obtener financiamiento a un costo menor al de fuentes de fondos tradicionales.

- Acciones: Las Pymes cuentan con un régimen simplificado de oferta pública y cotización, creado a efectos de que estas empresas accedan al financiamiento necesario para el desarrollo de sus actividades y proyectos.

Es importante aclarar que las acciones pymes sólo pueden ser adquiridas por inversores calificados, según lo regulan las normas de la CNV.

Las acciones lanzadas a la oferta pública son negociables en el mercado de capitales una vez realizada la colocación en el mercado primario. Luego, el precio de la acción estará determinado por la interacción de oferta y demanda entre los inversores en el mercado secundario, quienes podrán desprenderse de su participación cuando así lo deseen sin afectar el capital social de la empresa.

Pueden emitir acciones pymes aquellas pequeñas y medianas empresas que califiquen dentro de las disposiciones de la Comisión Nacional de Valores (CNV), y que a su vez cumplan con los requisitos del régimen acciones pyme del mercado.

Dichos requisitos y demás reglamentación para la emisión y listado de acciones de pequeñas y medianas empresas se encuentran en la Resolución de Consejo Nro. 2/2002

Además de las ventajas generales para toda sociedad que accede al mercado de capitales, la emisión de acciones Pyme como canal de financiamiento:

- Es conveniente para aquellas empresas que no desean asumir deuda y prefieren incorporar socios, logrando una tasa de financiamiento del 0%
- Permite a la pyme encarar negocios que sin la incorporación de socios-inversores no podría
- Aporta una valoración objetiva de la empresa y facilita la resolución de situaciones familiares
- Otorga seriedad y transparencia

- Permite dar a conocer a la empresa en el mercado utilizando esta herramienta como un medio de publicidad no convencional.

- Créditos bancarios: son uno de los financiamientos a corto plazo más tradicionales con los que hoy en día cuentan las empresas para satisfacer sus necesidades de efectivo en el corto plazo, permitiendo acceder a préstamos para fomentar su crecimiento o estabilizar en casos de crisis. Sin embargo, las condiciones establecidas por los bancos para acceder a financiamiento suelen ser poco flexibles y con tasas de interés que atentan contra la utilidad de las empresas. Algunos de las condiciones exigidas por los bancos son: finalidad del préstamo, monto solicitado, plazos de pago, pruebas de solvencia y garantías en caso de que no pueda devolver el capital, más los intereses, en el futuro. Por otro lado los bancos otorgan una línea de crédito que a diferencia de los créditos bancarios son acuerdos celebrados entre las empresas y los bancos durante un periodo de tiempo, por ejemplo líneas de créditos especiales para cambio de maquinarias, mejora de equipos, plan cosecha, etc. Durante dicho lapso el banco se compromete a prestar una cantidad máxima de dinero que la empresa podrá tomar en cualquier momento de forma rápida y sencilla. El inconveniente de este tipo de financiamiento no está disponible para todas las empresas. Solamente aquellos clientes con mayor solvencia y una línea crediticia limpia, es decir, que no tengan cuotas o servicios impagos con la institución financiera, tendrán accesos a los mismos y en algunos casos el banco podrá solicitar una garantía colateral. Una vez efectuada la negociación, la empresa podrá solicitar la cantidad de dinero que necesite y el banco automáticamente transferirá los fondos a la cuenta del cliente.

Dentro del financiamiento de largo plazo se encuentra la hipoteca, la cual es el derecho que se aplica sobre un inmueble para que éste sirva como garantía de pago de cierta deuda, por lo tanto, el préstamo hipotecario es el derecho que grava bienes inmuebles para garantizar el cumplimiento de una obligación o el pago de una deuda. El prestatario solicita un préstamo de dinero y pone en garantía el inmueble, en caso de no cumplir con la obligación de pago, el prestador puede ejecutar la hipoteca y quedarse

con el inmueble. De esta forma el prestamista se asegura de no obtener pérdidas al otorgar un préstamo, obtener ganancias por medio de los intereses generados por la operación o la posibilidad de adquirir un bien ante el incumplimiento del deudor. En caso que el prestamista decida ejecutar la garantía por falta de pago, se convocara a un remate judicial para proceder a la venta de la propiedad puesta en garantía. El dinero recaudado con el remate quedará en poder del prestamista para así cubrir la deuda no pagada.

- Arrendamiento Financiero o Leasing: es un contrato mediante el cual el propietario de los bienes (arrendador) concede el uso y goce de determinados bienes muebles e inmuebles a otra persona física o jurídica (arrendatario). El arrendatario se compromete a pagar un canon del arrendamiento, durante un plazo determinado, que cubra el valor del bien, más la carga financiera, y los gastos establecidos por el arrendador. Generalmente el plazo es igual o menor que la vida estimada del activo arrendado. Al final del plazo estipulado el arrendatario tendrá la opción de comprar, devolver los bienes o prorrogar el contrato. Es una fuente de financiamiento que permite que a la empresa adquiera pequeños activos. Otro de los motivos por los cuales las empresas eligen el arrendamiento financiero es la posibilidad de deducir los pagos como gastos de operaciones, de esta forma adquiere mayor deducción fiscal. El riesgo se reduce debido a que la propiedad queda con el arrendador, y este puede estar dispuesto a operar mientras que otros acreedores rehúsan a financiar la empresa. La mayoría de los arrendamientos son difíciles de cancelar, lo cual obliga a la empresa a continuar con los pagos del arrendamiento, aun cuando abandone el activo por no necesitarlo más. Una característica distintiva del arrendamiento financiero es que el arrendatario acuerda en conservar el activo aunque la propiedad del mismo corresponda al arrendador. Mientras dure el arrendamiento, el importe total de los pagos tendrá en cuenta el precio original de compra, porque la renta no sólo debe restituir el desembolso original del arrendador, sino también producir intereses por los recursos que se comprometen durante la vida del activo.

➤ Factoring financiero: Este tipo de financiación presenta una categórica ventaja sobre los sistemas conocidos, pues el financiamiento tradicional tiene en cuenta la capacidad de pago y endeudamiento del deudor principal, por lo que las empresas de porte mediano o que inician sus actividades, encuentran grandes limitaciones para lograr acceso al crédito. Por el contrario, como en el factoring lo que cuenta y se analiza es la capacidad de pago y la solvencia de los compradores/usuarios (deudores) del posible cliente, la circunstancia de que una empresa venda sus productos o preste sus servicios a firmas de sólida o gran solvencia económica, amplía notoriamente su capacidad y expectativas de crédito. Aquí se evidencia la bondad de esta técnica de financiación para pequeñas y medianas empresas, habitualmente proveedoras o servidoras de grandes empresas. La financiación en el factoring puede efectivizarse a través de dos variantes (una ordinaria y habitual; la otra esporádica y ocasional), a saber:

- Pago al contado de los créditos adquiridos por la entidad financiera, previa deducción de los intereses pertinentes calculados en función de la tasa de interés vigente conforme el riesgo implícito y por el período de disponibilidad de los fondos a favor del cliente, según la fecha de vencimiento de cada uno de los créditos devengados.
- Anticipo sobre futuras ventas o prestaciones, quedando subordinado su pago a la liquidación resultante del cálculo de intereses corridos desde la percepción de los fondos por parte del cliente asistido hasta la fecha de percepción efectiva de cada uno de los créditos posteriormente adquiridos o hasta la fecha de devolución que se haya pactado si no se adquirieran créditos ulteriores.

En ambas modalidades, el precio del factoring va a estar dado por la tasa de interés que resulte aplicable en función del plazo de la financiación acordada. Por consiguiente, dicho precio no puede ser fijado libre o arbitrariamente al sólo criterio del

prestador como si se tratara de una simple compraventa de créditos. Si no se acorta el plazo para el pago del precio de adquisición del crédito seleccionado, pues se prevé pagar solo en el momento de la liquidación, en la fecha de su respectivo vencimiento, o lo que es igual, si no se anticipa el valor de ese crédito, no habrá financiación alguna. Por consiguiente, resultará inapropiado calificar el contrato como financiero, atento que faltaría esa esencia que unifica y decide el negocio, ponderada como pauta tipificante. No habría factoring financiero sino meramente comercial. Más aún, en estos casos toda disminución de precio que se pretenda o se materialice implicaría el riesgo de encubrir un enriquecimiento sin causa.

La tasa de interés será de libre concertación entre el cliente y el banco.

Tipo de interés: “tasa fija” o “tasa variable”, determinándose por cada crédito involucrado la base de liquidación en la cual el interés deberá ser liquidado sobre el capital efectivamente prestado (monto del crédito adquirido) y por el tiempo en que haya estado a disponibilidad del cliente.

Modalidad de aplicación: de forma adelantada, ya que cada cesión de crédito es asimilable a una operación de pago único y, generalmente, por plazos menores a 180 días.

El cálculo de la tasa efectiva anual se realiza en forma adelantada, ya que se perciben íntegramente, determinándose proporcionalmente a partir de una tasa anual.

El costo financiero total: comprende el aditamento del efecto de los cargos asociados a la operación que no impliquen la retribución de un servicio efectivamente prestado o un genuino reintegro de gastos; en este sentido, se pueden computar gastos originados en la evaluación de los potenciales deudores cedidos, erogaciones por envío de avisos de débito y notificaciones; por el contrario, no se pueden computar las retribuciones por la prestación de otros servicios administrativos pactados ni los aforos (Comunicación BCRA “A” 3052).

Aforo: Es común pactar un “aforo” por riesgos contingentes, pero su naturaleza no es financiera sino comercial. Persigue una cobertura por eventuales deducciones

practicables por los deudores cedidos, con sustento en defensas y excepciones causales o personales invocadas legalmente.

Es evidente que el factoring financiero se inserta en las tendencias actuales que ponen énfasis en la optimización de la gestión empresarial desde la óptica del manejo de sus recursos financieros. Responde a cierta evolución dirigida a una constante especialización operativa, cada vez mayor. Por último resta señalar que desde el ángulo de la tipicidad, en la actualidad reviste mayor trascendencia y campo de acción, la tipicidad social (usos y prácticas sociales uniformes) que la tipicidad legal (regulación normativa), principalmente, por la notable dinámica que hoy se observa en el mundo de los negocios financieros.

En la actualidad una de las nuevas formas que viene ganando terreno en el ámbito de los negocios para hacerse de crédito es el Crowdfunding.

- **Crowdfunding:** El crowdfunding o micromecenazgo, en castellano, es una red de financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas o de otro tipo, consiguen financiar un determinado proyecto a cambio de recompensas, participaciones de forma altruista. Los proyectos para los que se utiliza el crowdfunding como fuente de financiación pueden ser muy variados: desde proyectos musicales o artísticos, hasta campañas políticas, financiación de deudas, creación de escuelas o nacimiento de empresas, entre otros. Crowdsourcing: “del inglés crowd (masa) y sourcing (externalización), también conocido como “tercerización masiva” o “subcontratación voluntaria”, consiste en externalizar tareas que, tradicionalmente, realizaba un empleado o contratista, a un grupo numeroso de personas o una comunidad (masa), a través de una convocatoria abierta.

Modelos de crowdfunding

Actualmente, dependiendo del tipo recompensa que los participantes reciben a cambio de su participación en el proyecto, existen cinco modelos de micromecenazgo:

- De donaciones: Quienes realizan dichos aportes no esperan beneficios a cambio.
- De recompensas: Quienes hacen aportes recibirán una recompensa por su contribución.
- De acciones: Quienes reciben participaciones de ella.
- De préstamos o crowdlending: Se trata de una financiación en masa, a través de préstamos de una empresa a cambio de un tipo de interés por el dinero prestado.
- De royalties: Cuando se invierte en un determinado proyecto o empresa y se espera obtener una parte, aunque sea simbólica, de los beneficios.

El funcionamiento del micromecenazgo depende del tipo de crowdfunding que hayamos seleccionado como forma de financiación. No obstante, estos son las fases principales:

- El emprendedor envía su proyecto, o su idea de empresa a una plataforma de crowdfunding, que suele ser online, para ser candidato a la financiación. Para que se pueda valorar su proyecto indica: una descripción del mismo, qué cantidad necesita, cuánto tiempo hay para recaudar lo que necesita, tipo de crowdfunding a elegir, etc.
- Valoración del proyecto: la comunidad o la propia plataforma valora el interés del proyecto.
- Se publica en la plataforma el proyecto por el tiempo indicado en la candidatura. Es el período de tiempo de que dispone la gente para invertir.
- Durante el tiempo que esté público, se promociona al máximo para conseguir la financiación.
- Cierre del proyecto. Cuando finaliza el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba cuánta financiación se ha conseguido.

Programas Públicos para las Pymes

Intentando apuntar a resolver el problema del acceso al crédito de las Pymes argentinas, el Gobierno Nacional dispuso en los últimos años una gran variedad de instrumentos que permiten a las empresas acceder a créditos para inversión productiva,

capacitación de calidad para recursos humanos, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, asistencia técnica y económica para la asociatividad de pymes, y también, apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor. A través de muchos de estos programas el Sector Público prioriza proyectos de inversión de sectores de actividad y territorios específicos con el objetivo de impulsar el desarrollo de aquellos más rezagados a nivel nacional. Los distintos programas de financiamiento y subsidio para las Pymes, cuentan con distintos requisitos, variando los mismos según sea el programa del que se trate.

Líneas de créditos para reactivación productiva

- Créditos directos del FONDEP: son créditos directos de hasta \$15.000.000 para financiar proyectos de inversión productiva en empresas y cooperativas certificadas como micro y pequeñas.

Se financia hasta el 80% del proyecto presentado, mientras que el 20% restante queda a cargo de la empresa solicitante.

Las empresas pueden obtener como mínimo \$200.000. Los créditos tienen una tasa fija del 18% nominal anual en pesos y cuentan con un año de gracia con un plazo de pago de hasta siete años (incluido el período de gracia).

Este programa está dirigido a empresas unipersonales, cooperativas, sociedades anónimas, S.R.L. y otras organizaciones (excepto aquellas inscriptas en la AFIP en el régimen del monotributo) que desarrollen proyectos de inversión productiva, con un mínimo de doce meses de ventas comprobables.

Se destina un cupo del 20% para empresas lideradas o de propiedad de mujeres.

Los requisitos necesarios para obtener el préstamo es ser una empresa que cuente con un mínimo de doce meses de ventas comprobables y que se encuadre dentro de alguno de los siguientes sectores de actividad:

- 1) Industria.
- 2) Servicios industriales.

3) Agroindustria.

4) Petróleo y gas.

5) Metalmecánica.

6) Textil y calzado.

7) Autopartista.

- LYP PYMES: Destinado a Pymes que pertenecen al sector industrial, agroindustrial o de servicios industriales. Permite acceder a un préstamo de hasta \$70 millones para financiar la inversión.

El crédito a financiar se puede destinar a:

- Adquisición o leasing de bienes de capital de producción nacional, que podrán tener hasta un 30% de componentes importados. La Asociación de Industriales Metalúrgicos (ADIMRA) es la entidad de consulta de las entidades financieras para definir la composición de fabricación nacional de los bienes de capital a ser financiados.
- Construcción o adecuación de instalaciones, con un tope del 20% para capital de trabajo asociado.

Además:

- El monto total de la línea es de \$20.000 millones.
- Monto máximo por crédito: \$70 millones.
- Plazo: hasta 61 meses, incluido el período de gracia.
- Gracia de capital: 6 meses.
- La tasa durante los 2 primeros años es del 25% y está bonificada por el FONDEP.

Para las Pymes lideradas por mujeres, la tasa es del 24% si cumplen alguna de estas condiciones:

- El 51% o más de la titularidad de la composición accionaria está en manos de mujeres.

- El 25% o más de la titularidad de la composición accionaria está en manos de mujeres y a su vez alguna mujer ocupa un puesto jerárquico, designada por Acta de Asamblea y/o Directorio.
- Para las Pymes que hayan exportado en los últimos dos años, cualquiera sea el monto, la tasa es del 23%.
- Para las Pymes que exportan y están lideradas por mujeres, la tasa es del 22%.
- Después de los 2 años, la tasa es del 30% para todas las Pymes.

Este programa está dirigido a Pymes y cooperativas del sector industrial, agroindustrial o de servicios industriales

- FONAPYME SEPYME: Créditos de mediano y largo plazo para proyectos de inversión a una tasa de interés menor a la del mercado (bonificada), con el objetivo de desarrollar nuevos productos, sustituir importaciones, ampliar la capacidad productiva y mejorar los procesos productivos actuales.
- FONDO SEMILLA: Esta destinado a emprendedores con una idea para desarrollar un negocio, facilitándole el acceso a un préstamo de honor de hasta \$250.000 sin interés y elegir una incubadora para que lo asista en lo que necesite.

Las llamadas incubadoras son instituciones privadas, públicas y mixtas que ofrecen capacitación y asesoramiento a emprendedores. La incubadora que se elija va a acompañar en todos los trámites necesarios para que aplique al programa, facilitar el acceso al préstamo, armar el plan de negocios y mejorar el producto o servicio.

Fines a los que se pueden destinar estos recursos (créditos)

- Bienes de capital: maquinaria, equipos y mobiliario.
- Mejoras o refacciones de tu lugar de trabajo (hasta un 20%).
- Activos intangibles: certificaciones, patentes y marcas.
- Capital de trabajo: materia prima, mano de obra tercerizada.
- Capital de trabajo: servicios profesionales (hasta un 35%).

Este programa está destinado a cualquier persona física o jurídica que quiera obtener financiamiento y capacitación para comenzar su negocio.

- **FONTAR:** Es un subsidio cuyo objetivo es mejorar la productividad del sector privado a partir de la innovación tecnológica, dependiendo de cada programa, que se implementan mediante Convocatorias Públicas o por Ventanilla Permanente. El objetivo es: Subsidio Desarrollo y modernización Tecnológica, Servicios Tecnológicos para Pyme, Asistencia Técnica, Incubadoras de Empresas, entre otros.
- **INVERSIONES ESTRATEGICAS:** Solicitar un crédito del Banco Nación para un proyecto estratégico de inversión.

Está destinado a una mediana o gran empresa que desee realizar inversiones productivas. Las mismas pueden tramitar la elegibilidad del Ministerio de Desarrollo Productivo y financiar su proyecto de inversión estratégica.

El monto mínimo es de \$70.000.000 y máximo de \$250.000.000.

El plazo es de hasta 7 años, incluido el período de gracia que es de 1 año.

La tasa fija de interés anual está financiada por el FONDEP y es del 22% durante los primeros 60 meses. Durante los meses siguientes, la tasa es del 24% para las empresas medianas y del 30% para las grandes.

Se financia hasta el 80% del proyecto presentado. El 20% restante lo financia la empresa beneficiaria del crédito.

Los criterios que se evalúan para la elegibilidad son: impacto en exportaciones/sustitución de importaciones, incorporación de empleo, incorporación de tecnología, I+D, desarrollo de proveedores locales, perspectiva de género, impacto local y/o regional, cuidado del medioambiente/incorporación o impulso a energías renovables.

Arribando a una primer conclusión, se puede decir que luego de haber analizado los datos recabados, se evidenció que la principal fuente de financiamiento (aún en contextos de pandemia) de las Pymes industriales han sido los recursos propios (el 60% del monto total de inversiones es autofinanciado), seguida del financiamiento bancario (explica el 26% de las inversiones) y, en mucha menor medida, del financiamiento de proveedores (7%). Esta tendencia la podemos visualizar mediante los siguientes datos extraídos del informe “Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo” realizado en junio de 2019 por la fundación Observatorio Pyme, los cuales nos muestran como se financiaron las Pymes en el primer trimestre de 2019 comparativo con el año 2018:

- Históricamente, algo menos del 40% de las Pymes acceden a crédito bancario de algún tipo. Entre el 60% restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que aproximadamente la mitad considera que no lo necesita y un 40% también adjudica dicha situación a tasas de interés elevadas (en la coyuntura actual, por supuesto este factor creció significativamente). Un quinto de las PyME considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15% declara que el plazo de financiamiento tampoco es adecuado. En el año 2018 las PyME industriales que accedieron a financiamiento bancario distinto del descubierto en cuenta corriente y leasing (tipo de crédito de uso poco difundido) fueron los 32%, perceptores de un monto de 4 millones de pesos por empresa (89% de lo solicitado, en promedio). Dicho monto es 1,5 veces superior a lo percibido 5 años atrás, mientras que la inflación durante ese período se cuadruplicó. Asimismo, este monto en dólares fue en 2018 de la mitad que los dólares otorgados en 2013 (cabe destacar que en tal año se concedió el 87% de lo solicitado, no muy distinta a la proporción estimada para 2018). Adicionalmente, los recursos necesarios para el desarrollo habitual de la actividad provienen (entre un 60 y 70%) de los propios esfuerzos internos de las empresas y sus socios (léase, reinversión de utilidades y aportes de capital). El inconveniente con este tipo de financiamiento se puede abrir en dos componentes: por un lado,

si el desempeño de la empresa (y del país) no acompaña, no hay utilidades disponibles para aplicar a la inversión (bienes de capital u otra); por el otro, el financiamiento con recursos propios implica que la evaluación de proyectos (y necesidades) queda únicamente sujeta al criterio de la empresa, no respondiendo necesariamente a eficiencia económica. El financiamiento de la inversión se caracteriza por estar constituido mayormente por recursos propios, así como por financiamiento bancario, aunque en mucha menor porción: la reinversión de utilidades y el aporte de socios suele participar en un 60% mientras que el crédito bancario financia poco más de un 25% del gasto en inversión (maquinaria, equipo, infraestructura, IT, etc.). El financiamiento vía mercado de capitales (cheques de pago diferido, obligaciones negociables, etc.) es todavía prácticamente nulo e instrumentos como la Factura de Crédito Electrónica MiPyME poco pueden hacer para modificar esta situación en el corto plazo, cuando el régimen aún está en transición y dado que por el momento es poco beneficioso y administrativamente complejo para las empresas de menor dimensión (el 80% de las industrias PyME son pequeñas -entre 10 y 50 ocupados-).

En concordancia con lo expuesto en el artículo precedente del Observatorio Pyme, se estableció que la segunda fuente más utilizada fue el financiamiento bancario, ya sea público o privado. Es importante destacar que el financiamiento bancario ha aumentado significativamente su importancia. De hecho, desde la crisis de 2001 hasta el presente, el sistema bancario argentino ha realizado un notable progreso, financiando una porción creciente de las inversiones de las Pymes industriales, pasando del 7% de 2002, al 14% en 2006, hasta el 31% en 2011, aunque con una disminución al 26% en 2012 (sin computar aún la Línea de Crédito para la Inversión Productiva lanzada por el BCRA en junio de ese año). Históricamente, un poco menos del 40 % de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las pymes considera que no reúne las condiciones necesarias

para solicitarlo (exigencias formales) y un 15 % declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme, 2018).

Es significativo mencionar también que continuó creciendo el financiamiento a través de programas públicos (5% del total invertido), confirmando la tendencia en alza que viene marcándose desde 2007. (Observatorio Pyme, 2017)

En contexto de pandemia, el Gobierno Nacional ha ofrecido garantías a través del FOGAR. Transcurrido un mes desde el momento en que el BCRA liberó encajes y Leliq para créditos a empresas y familias, y 15 días desde que se amplió el Fondo de garantía (FOGAR) para favorecer el acceso al crédito de las Pymes, fue posible realizar una primera evaluación sobre el grado de interés de las empresas y el grado de acceso en caso de estar interesadas en este instrumento. Esta evaluación se logró a través del tercer relevamiento de FOP (16 al 20 de abril). En base a dichas estadísticas, el conjunto de las MiPyME podía organizarse en cuatro grandes grupos, en relación a este tipo especial de crédito bancario:

- ✓ Interesadas que accedieron al crédito (24%).
- ✓ interesadas que estaban en proceso de análisis (25%).
- ✓ interesadas que no lograron acceder (22%).
- ✓ desinteresadas (29%).

Las micro, pequeñas y medianas empresas manufactureras resultaban las más interesadas en este crédito y con mayor acceso (el 31% de ellas ya lo había obtenido hacia fines de abril y el 25% estaba bajo análisis). La proporción de empresas interesadas pero que no lograron acceder (por insuficiente garantía, falta de cupo o problemas de gestión interna) es relativamente similar entre todos los sectores, aunque las firmas constructoras representaron las de mayores dificultades, con un 28% de ellas interesadas, pero sin acceso.

Tanto el sector primario como del conjunto de servicios (profesionales, personales, a la producción, etc.) mostraron la mayor difusión del desinterés (37% de sus empresas). Este crédito ha continuado vigente, en agosto 2020 había sido otorgado a más de 100 mil empresas por más de 400 mil millones de pesos, según fuentes oficiales.

Es importante destacar que a pesar de los esfuerzos del Gobierno, ofreciendo herramientas para facilitar el funcionamiento de las firmas dentro de los límites permitidos, el promedio nacional de empresas con riesgo de cierre ronda el 8%. Se trata de 61 mil Pymes que ocupan 263 mil trabajadores. La proporción de empresas con riesgo de cierre es superior en el sector del Comercio (10%), que en Servicios (9%) y que en la Construcción e Industria Manufacturera (7% en ambas). (Observatorio Pyme, 2020).

Con anterioridad se expusieron las distintas fuentes de financiamientos, disponibles en el mercado, y a las que pueden acceder las pymes. Lo desarrollado plantea los siguientes interrogantes:

¿Cómo financian actualmente sus operaciones las pymes familiares en Argentina?

En el contexto actual de segunda ola de la pandemia ¿A qué tipo de financiamiento pueden acceder las Pymes?

¿Qué estructura de financiamiento adoptan las empresas Pymes en esta situación?

¿Es conveniente en este contexto crecer y hacerse del crédito para ello o conviene mantener la estructura?

¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes?

¿Tienen las Pymes de la zona conocimiento de las líneas especiales de créditos que ofrece el gobierno?

Objetivo General

- ✓ Analizar las distintas fuentes de financiamiento disponibles en el mercado, para las Pymes familiares en el contexto económico actual.

Objetivos específicos

- ✓ Conocer las necesidades de las pymes familiares, relacionadas a la obtención de financiamiento.
- ✓ Indagar sobre las alternativas de financiamiento disponibles en el mercado, para las pymes familiares.
- ✓ Identificar si existen dificultades o restricciones para el acceso a fuentes de financiamiento.

MÉTODOS

Diseño

La investigación planteada es de tipo descriptiva, es decir, se intentan especificar las propiedades, características y rasgos importantes del fenómeno estudiado, 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, encuestas y entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva como disparador para investigaciones posteriores.

Participantes

La forma de validar las diferentes 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 entrevistó a los titulares de las empresas o las personas encargadas de gestionarlas financieramente.

La población bajo estudio está compuesta por todas las Pymes de la Ciudad de Morteros, que según registro de la Municipalidad correspondiente al área de Comercio e Industria, al 31 de diciembre del 2020 ascendían a 1.430 inscriptos registrados.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, aleatorio estratificado, ya que va dirigido a un estrato determinado (Pymes familiares), voluntario, es decir que, apenas se obtenga un caso que se pueda utilizar, será utilizado. Debido a la naturaleza del tipo de investigación, solo se van a requerir 9 casos relevados y analizados, incluyendo los diferentes rubros de empresas en los cuales se destacan (Agropecuario, comercial e industrial).

Se toma un máximo de 9 casos ya que la Ciudad de Morteros, Córdoba, tiene una población menor a 30.000 habitantes.

Instrumentos

Los instrumentos empleados para la obtención de información fueron: entrevista, encuesta y observación in situ, en los casos en los que las restricciones vigentes, permitieron hacerlo.

La encuesta puede considerarse como una técnica o una estrategia entendida como un conjunto de procesos necesarios para obtener información de una población mediante entrevistas a una muestra representativa. La información se recoge de forma estructurada formulando las mismas preguntas y en el mismo orden a cada uno de los encuestados.

La entrevista es una de las técnicas de recolección de datos a través de una conversación directa y a profundidad entre el entrevistador y el encuestado. Tiene el mismo propósito de una encuesta, recolectar información, pero en este caso, la interacción es uno a uno. Bajo este método, las respuestas se presentan y responden de manera oral.

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas y encuestas estructuradas en profundidad, que se confeccionaron teniendo en cuenta pautas acordes a los objetivos planteados.

Dado el contexto de pandemia que la sociedad está atravesando, se optó por darles la posibilidad a las personas encuestadas de que la misma, al igual que la entrevista se realice de forma remota y/o virtual. Cada participante recibió la encuesta, y luego se acordó la modalidad para llevarla a cabo. En la mayoría de los casos las repuestas fueron obtenidas de forma telefónica o por mail. En menor proporción se pudieron hacer de manera presencial, respetando los protocolos vigentes. De esta manera, se pudo obtener satisfactoriamente datos puntuales, e información, estandarizados para cuantificar y analizar.

El formato de las encuestas realizadas y el consentimiento para llevarlas a cabo se encuentran en el anexo I y Anexo 2 respectivamente.

Variables

Las variables que se utilizaron para la confección de las encuestas son:

1) Variables cualitativas: las variables cualitativas se conocen también como variables categóricas. Se caracteriza por no utilizar valores numéricos, sino que describe los datos por categorías o características sin un orden natural. Por ejemplo el rubro al que pertenece la empresa.

Dentro de las variables cualitativas se encuentra las dicotómicas. Este tipo de variable solamente permiten tomar dos valores posibles, por ejemplo “sí o no”, que es un recurso frecuentemente utilizado en la herramienta a aplicar.

En esta investigación las variables cualitativas que se relevaron fueron:

- Rubro: agropecuarias, industriales y comerciales
- Actividad: siembra y explotación tambera, fabricación de implementos agrícolas, fábrica de cerramientos de aluminio, fabricación de productos alimenticios, venta minorista.

2) Variables cuantitativas: las variables cuantitativas son numéricas, es decir, representan una cantidad medible. Por ejemplo, cantidad de empleados. Este dato fue relevado en las encuestas y entrevistas, al igual que la actividad de las empresas, proyección porcentual de crecimiento de las mismas, cantidad de encuestados que han tomado créditos, tasa de interés pagada por los créditos tomados, entre otras.

Dentro de las variables cuantitativas se encuentran las discretas, que son las variables que no permiten el uso de valores intermedios o decimales.

La totalidad de los datos recabados son expuestos, junto con sus análisis en el apartado resultados.

Análisis de datos

Se realizaron los siguientes pasos:

- ✓ Descripción de cada una de las entrevistas realizadas, que contienen una breve historia de la empresa, con el fin ubicarla en el contexto / situación general, y que permite, desde un punto de vista particular, focalizarse en la problemática planteada.
- ✓ Se sistematizó de manera comparativa la información recibida en las entrevistas y encuestas de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideren los diferentes objetivos específicos planteados.

- ✓ Los datos recolectados en las entrevistas y encuestas, fueron tabulados para determinar la incidencia porcentual de cada respuesta sobre el total de las obtenidas.
- ✓ Para este trabajo de investigación, y específicamente, para el análisis de los datos recabados, se procedió a identificar la existencia de necesidades por parte de los encuestados, de acceder a fuentes de financiamiento para fines determinados, teniendo en cuenta el contexto actual a nivel micro y macro, en el que desarrollan las actividades estas pymes familiares.
- ✓ Del total de la información recabada, se seleccionó aquella que es de utilidad para dar respuesta a los interrogantes planteados.
- ✓ Con dicha información, y posterior comparación y análisis, se elaboraron informes de resultados, conclusiones y recomendaciones.

RESULTADOS

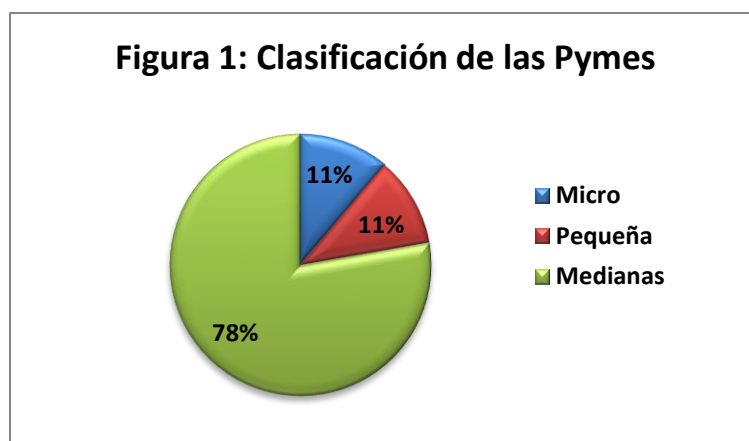
A continuación se exponen los datos obtenidos de las nueve encuestas realizadas a distintos representantes de las Pymes bajo estudio. Algunos de ellos serán acompañados por gráficos.

Del total de las Pymes, el 67% se encuentra ubicada en la ciudad de Morteros, el 33% restante en la zona Rural.

El 44% desarrolla sus actividades dentro de la ciudad de Morteros, el 33% dentro del departamento y el 23% restante a nivel regional.

Los datos obtenidos, para la muestra analizada, arrojan que: el 22% son Pymes industriales, el 34% agropecuarias, el 22% comerciales, el 11% construcción y el 11% servicios.

Según los niveles de facturación del último año el 78% de las Pymes encuestadas se corresponde con la clasificación de medianas; el 11% pequeña; y el 11% restante micro.



Fuente: Elaboración propia. Encuestas Pymes.UES21.Año 2021

La forma jurídica bajo la que operan las Pymes está constituida por: un 22% son Sociedad de Responsabilidad Limitada; un 45% Pymes unipersonales; y un 33% Sociedades Hecho.

El total de los encuestados son propietarios y/o accionistas de la Pyme, y a su vez son quienes realizan la función de dirección y/o gerencia principal de las mismas.

El 56% de las Pymes encuestadas cuentan con una planta permanente de entre 4 y 6 empleados. El 33% entre 5 y 19, y el 11% entre 20 y 50.

Tabla 1: Cantidad de Empleados que posee la empresa

Personal de la Empresa		
	Cantidad	Porcentaje
Una	0	0%
Entre 2 y 4 empleados	5	56%
Entre 5 y 19 empleados	3	33%
Entre 20 y 50 empleados	1	11%
Más de 50		0%
Total de Empresas	9	

Fuente: Elaboración propia. Encuestas Pymes.UES21.Año 2021

Consultados sobre cuántos familiares trabajan en la Pyme los encuestados respondieron que: la mitad de los empleados son familiares, el 56%; que el total de la planta permanente son familiares, el 22%; y que ninguna de las personas que trabajan en la organización son familiares, el 22% restante.

El 100% indica que su Pyme es una Pyme familiar, argumentando esto en sus orígenes y evolución.

El 100% responde no contar con protocolo de Pyme familiar, ni recibir asesoramiento al respecto.

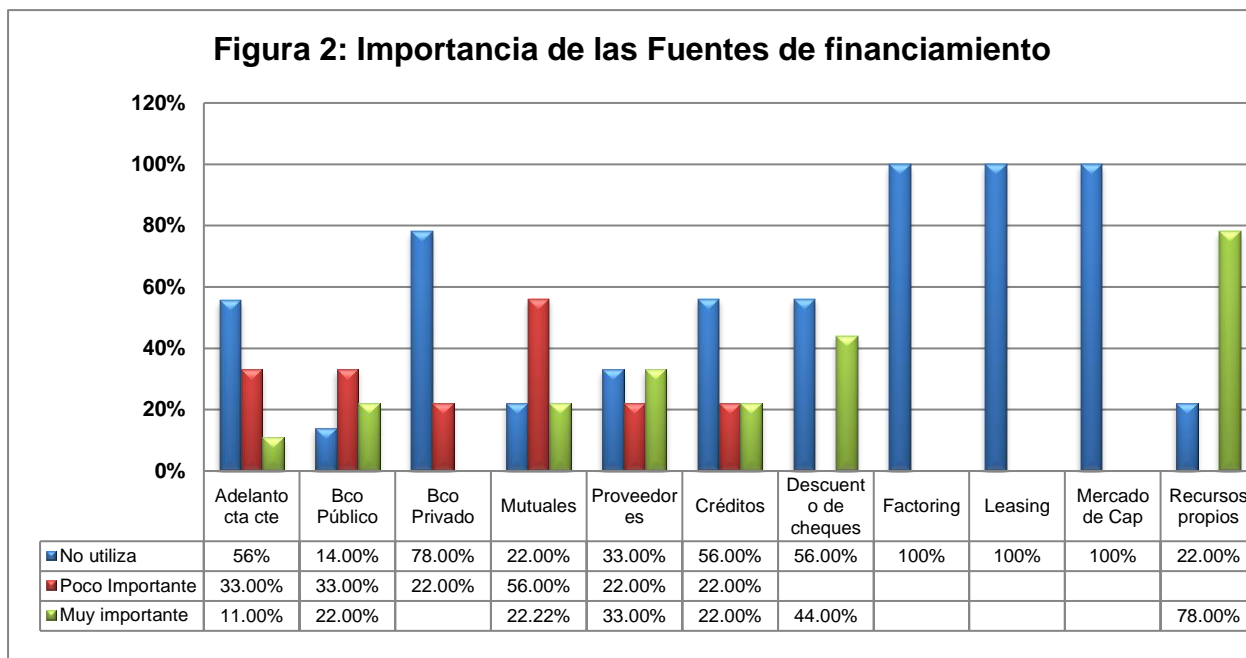
La muestra analizada corresponde a Pymes cuya antigüedad oscila entre los 5 y más de 50 años, siendo el 22% Pymes entre 5 y 10 años; el 11% entre 10 y 20 años; el 45 % entre 20 y 50 años y el 22% restante a Pymes con más de 50 años en el mercado.

A continuación se exponen datos recabados, relacionados con la sostenibilidad económica de las Pymes encuestadas.

Comparando el año en curso y el anterior, en donde se dio inicio a las restricciones por la pandemia, el 56% de los encuestados dice estar mejor preparado para afrontar las dificultades que puedan presentarse y el 44% restante cuenta con las mismas herramientas: económicas, financieras, y recursos humanos.

Respecto a las proyecciones para los próximos 5 años, el 56% espera crecer, el 33% mantenerse igual y 11% restante se manifiesta preocupado por la continuidad.

Consultados sobre la utilización de fuentes de financiamiento en los últimos 5 años, los encuestados responden:

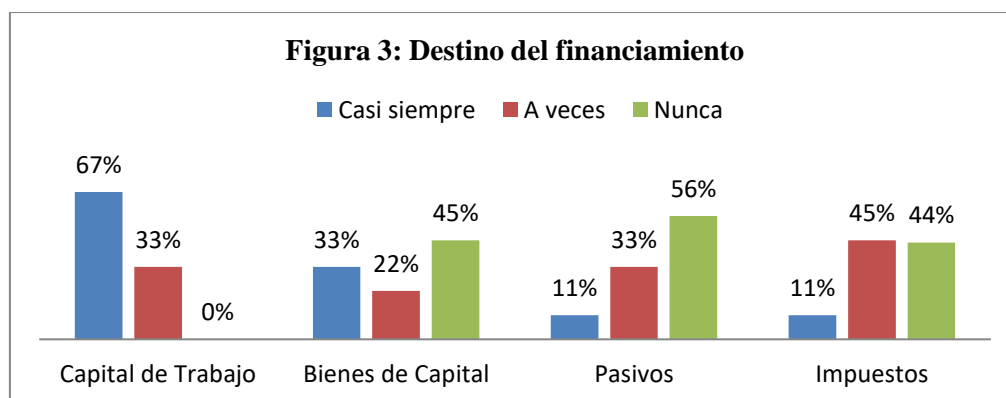


Fuente: Elaboración propia. Encuestas Pymes. UES21. Año 2021

- Que un 100% de ellos no ha utilizado factoring, leasing, o mercado de capitales.
- El 78% dice financiarse con recursos propios, y que considera muy importante esta fuente de financiamiento.
- El 56% no utiliza adelanto en cuenta corriente, el 14% no trabaja con bancos públicos; el 78% no trabaja con bancos privados; el 22% no trabajan con mutuales (agentes financieros); el 33% no utiliza financiación mediante proveedores; el 55% no se endeudo mediante ningún tipo de créditos; y el 56% no descuenta cheques.
- El 11% de los encuestados utiliza adelanto en cuenta corriente; el 22% se financia a través de bancos públicos, el 22% a través de mutuales; el 33%

mediante proveedores; el 22% por créditos; y el 44% utiliza descuento de cheques.

El destino del financiamiento es utilizado en un 67% para capital de trabajo; un 33% para compra de bienes de cambio; solo el 11% lo utiliza para afrontar pasivos corrientes que no son deudas impositivas; y el 11% para afrontar deudas con el Fisco.



Fuente: Elaboración propia. Encuestas Pymes.UES21.Año 2021

Solo el 11% de los encuestados tiene deuda en dólares.

Sobre la accesibilidad a fuentes de financiamiento respondieron que: es muy difícil para el 45%; que es de fácil acceso en entidades mutuales el 22%; el otro 22% dice que es difícil; y el 11% restante no tiene opinión formada al respecto.

El 45% de los encuestados ha tomado algún crédito en los últimos 12 meses.

La tasa nominal anual que pagan las Pymes por este financiamiento es: el 25% contrajo deuda con una tasa nominal anual entre un 50% y 100%; el 50% a una tasa nominal anual entre el 30% y 50%; y el 25% restante, a una tasa nominal anual menor del 30%.

Tabla 2: Tasa nominal anual de los créditos.

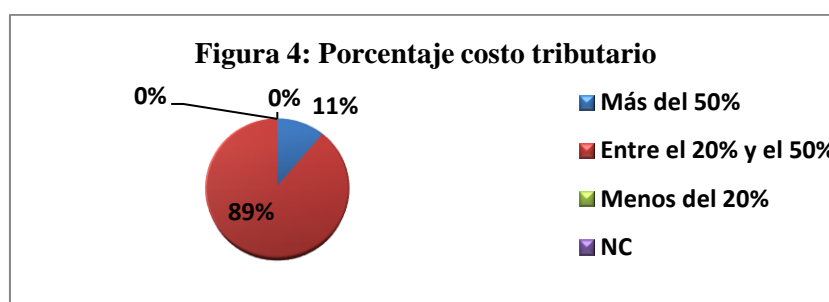
Tasa nominal anual de los Créditos		
	Cantidad	Porcentaje
Más del 100% anual		0%
Entre el 50% y 100% anual	1	25%
Entre el 30% y el 50% anual	2	50%
menos del 30%	1	25%

NC	0%
Total de Empresas	4

Fuente: Elaboración propia. Encuestas Pymes.UES21.Año 2021

Las tareas de gestión impositiva son realizadas en un 100% por contador o estudio contable externo a la empresa encuestada.

Consultados sobre la presión tributaria que deben afrontar las Pymes hoy, el 89% indica que la misma ronda entre el 20% y 50%; y el 11% dice que la misma es mayor al 50%.



Fuente: Elaboración propia. Encuestas Pymes.UES21.Año 2021

DISCUSIÓN

Interpretación de los resultados

Para el presente trabajo de investigación se planearon interrogantes cuyas respuestas permitieran determinar las fuentes de financiamiento disponibles y utilizadas por las Pymes familiares en nuestro país, en el contexto pandémico en el que vivimos, y sus proyecciones.

El objetivo de este trabajo fue analizar las distintas fuentes de financiamiento disponibles en el mercado y, a partir de esto, determinar que estrategias de financiamiento resultan más convenientes para las Pymes familiares en el contexto económico actual.

Las respuestas surgen de la tarea de investigación realizada, que comprendió la lectura y análisis de diversos artículos de actualidad, publicaciones de organismos oficiales, al igual que de los datos obtenidos en entrevistas y encuestas.

Los resultados expuestos son correspondientes a empresas de la ciudad de Morteros y zona rural, que desarrollan sus actividades en esta localidad y la región. La ciudad de Morteros, es una localidad del interior de la provincia de Córdoba, que se encuentra ubicada en una región de nuestro país, denominada la cuenca lechera. Lo mencionado fundamenta que las actividades económicas principales, se encuentren vinculadas a la agricultura y ganadería por excelencia, de manera tal que la mayor parte de industrias y micro emprendimientos están fuertemente influenciados por ambas. Por ello, la mayoría de las actividades por éstas desarrolladas, estuvieron y están comprendidas dentro de las denominadas esenciales, por lo que se vieron parcialmente afectadas por las restricciones impuestas por el Estado.

Las empresas seleccionadas y que forman parte de la muestra, pertenecen a los rubros: agropecuario, alimenticio, comercio de venta minorista y construcción. Se intenta, mediante esta diversidad, obtener información variada, que permita extraer conclusiones inclusivas.

Las formas jurídicas y societarias adoptadas por las mismas son: sociedad anónima, sociedad de responsabilidad limitada, unipersonal y sociedad de hecho. Esto

está relacionado principalmente con la cantidad de integrantes de cada una. La composición accionaria, y patrimonial de cada empresa, lleva a sus propietarios a definir el tipo de organización que se adopta.

El total de los encuestados son propietarios y/o accionistas de las Pymes y realizan funciones inherentes a la dirección y gerencia, lo que incluye tomar decisiones económicas y financieras, esto se ve reflejado en los datos obtenidos por las encuestas en donde se evidencia que el 100% de ellos son dueños o accionistas.

Con respecto a la cantidad de recursos humanos con los que cuentan, más de la mitad, tienen entre 4 a 6 empleados. Esto evidencia que son pequeñas industrias o empresas, y que por ser esencialmente familiares, la escala de producción es reducida, y no necesitan gran cantidad de personal para funcionar. Esto también explica que más de 50% de los recursos humanos empleados, sean del mismo núcleo familiar.

Casi el 50% de la empresas tiene una antigüedad de oscila entre los 10 y 20 años. Esto habla de empresas que han logrado sostenerse en el tiempo, y que sobrevivieron a crisis diversas por las que atravesó la economía de nuestro país, y las relacionadas directamente con el rubro en el que se desarrollan sus actividades. Seguramente es consecuencia de buenas decisiones adoptadas por quienes las dirigen.

El contexto actual en el que se desenvuelven las empresas, es consecuencia inesperada de una situación que puede clasificarse como de extrema incertidumbre, por haber sido modificado transversalmente por la pandemia. Esta situación las obligó a reconvertirse para poder subsistir, a la vez que las indujo a trabajar intensamente sobre objetivos de corto plazo.

No obstante esto, más de la mitad de las Pymes espera crecer dentro de los próximos años y un tercio mantenerse en el mercado, solo un mínimo porcentaje muestra su preocupación por lo que pueda suceder a futuro, según datos los datos recolectados.

La solidez económica financiera hizo que casi el 80% pudiera financiar su actividad normal y habitual con recursos propios, siendo esto una tendencia que consideran se mantendrá a lo largo del tiempo, esto se encuentra en concordancia con el

informe realizado por fundación Observatorio PYME el cual reveló que los recursos necesarios para el desarrollo habitual de la actividad provienen (entre un 60 y 70%) de los propios esfuerzos internos de las empresas y sus socios (léase, reinversión de utilidades y aportes de capital).

En línea con lo anterior y por ser en un gran porcentaje empresas saneadas económica y financieramente, no han necesitado asistencia crediticia de terceros para afrontar pasivos corrientes. Quienes han accedido necesariamente a fuentes de financiamiento externo, manifiestan que esta situación tiene relación con inconvenientes crónicos de la empresa. Cabe aclarar que éstos últimos representan a la minoría de los encuestados. La Figura 2 respalda estas investigaciones anteriormente mencionadas, ya que nos muestra que la mayoría de las pymes encuestadas considera poco o nada importante a las fuentes de financiamiento externo, mostrando la prevalencia de la utilización de los recursos propios para financiarse. Además, comparten el grupo de fuentes externas más utilizadas las cuales son: Bancos públicos, Bancos privados y Mutuales.

Si bien todos los encuestados manifiestan haber tomado créditos en los últimos 12 meses, lo han hecho para incrementar el capital de trabajo o aumentar sus stocks, y lo hicieron previa evaluación sobre la conveniencia de tomar un nuevo pasivo, contemplando básicamente tasas de interés e inflación. La oferta crediticia que puso a disposición el Estado, con tasas subsidiadas, con periodo de gracia y plazos convenientes fue aprovechada por alguno de los encuestados, para los fines antes mencionados.

Una característica particular de los encuestados es que solo uno de ellos, el 11%, tiene deudas actualmente en moneda extranjera (dólares). Probablemente esto responda a que toman créditos que implican menor riesgo o probabilidad de no poder cumplir con las obligaciones contraídas, y que si la devolución de capital está atada a la cotización del dólar, al ser éste de una histórica volatilidad en nuestra economía, puede producir fuertes desajustes en las economías de las empresas deudoras. Esto va en concordancia con el Informe del Observatorio Pyme (2019) en el cual se releva que los encuestados reconocen serias dificultades para acceder al financiamiento a tasas y plazos razonables. También los requisitos exigidos por las entidades financieras suelen constituir un obstáculo difícil de sortear a la hora de acceder a un crédito, incluso encontraron serios

obstáculos para acceder a las asistencia financiera que el gobierno puso a disposición a través de los programas ATP y garantías para el crédito al 24%, según dicho informe.

Un dato fundamental, que es una variable analizada por los empresarios al momento de proyectarse, y que surge de las encuestas, es el alto porcentaje de impuestos que se pagan, constituyendo la presión tributaria un elemento disruptivo en proyectos de inversión y crecimiento. Esto está relacionado con el fragmento del artículo de Forbes argentina.com, citado anteriormente en donde se menciona que el 65% de los emprendedores reclama una política de apoyo para las Pymes relacionada con los impuestos. Sobre todo, en lo concerniente a la incorporación de nuevo personal.

Las Pymes, por los costos laborales elevados priorizan mantener la planta permanente en los niveles actuales, y no realizar nuevas incorporaciones, lo que constituye un impacto altamente negativo a la hora de generar nuevos puestos de trabajo.

Otro aspecto muy relevante que se destaca en varios análisis realizados por expertos en la materia, es el de la informalidad en la que se desarrollan las Pymes familiares en nuestro país. Esta situación hace que muchas veces se vean impedidas del acceso al crédito que les permita realizar un salto cuantitativo, y crecer.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

Sobre la presente investigación es necesario conocer las limitaciones que tuvo la misma.

Las conclusiones a las que se arriben deberán considerarse en forma parcial, y podrán aplicarse solo a la población bajo estudio, ya que el tamaño de la muestra fue de un número reducido, consecuencia también de las restricciones vigentes que impiden la circulación, la presencialidad, y en muchos casos que las empresas se encuentren operando de la manera normal y habitual en que lo venían haciendo antes de la pandemia. Esto dificulta la generalización de las conclusiones que vayan a obtenerse.

La fortaleza del desarrollo de este trabajo consistió en poder aplicar todos los conocimientos adquiridos en las diferentes cátedras a lo largo de la carrera, a una situación real que involucra una temática profunda y fundamental en la vida de las empresas, como lo es el acceso a las fuentes de financiamiento.

Para poder realizar la recolección de datos e información utilizada en este trabajo, fue fundamental la buena predisposición y colaboración de los encuestados.

Conclusiones y recomendaciones

Teniendo en cuenta lo anteriormente expuesto se puede concluir que las Pymes de Morteros utilizan fuentes de financiamiento para incrementar su capacidad productiva y por ende sus ingresos. Que la situación de la pandemia y las restricciones que trajo aparejadas incidieron, en general, de manera positiva, induciéndolas a reconvertirse. Al tratarse de empresas consideradas esenciales, su nivel de actividad no se vio afectada por las distintas disposiciones tomadas desde los entes gubernamentales.

El tema del acceso al crédito es para estas organizaciones es una problemática que no se agravo por la pandemia sino que, tal cual lo indican los encuestados, históricamente fue complejo y de difícil acceso ya sea por cuestiones burocráticas o la inviabilidad causada por las tasas de intereses aplicadas.

Un aspecto llamativo surgido de las encuestas es el desconocimiento sobre la existencia de diferentes fuentes de financiamiento como por ejemplo: crowdfunding, mercado de capitales y líneas de créditos a tasas subsidiadas ofrecidas por el Estado nacional.

Las empresas dirigidas por sus dueños cuentan dentro de su staff con profesionales en ciencias económicas, siendo este un dato no menor y que habla de la profesionalización en este aspecto. No obstante esto, estos profesionales debieran asesorar a sus clientes y/o empleadores para que amplíen su abanico de posibilidades financieras que le permitan crecer.

Propuesta de futuras líneas de investigación

Sería interesante poder realizar futuras investigaciones que permitan analizar una mayor cantidad de empresas, e incrementar la representatividad en las conclusiones que se extraigan.

También podría investigarse el nivel de acceso de las diferentes empresas a las líneas de créditos con tasas subsidiadas que el estado ofreció como paliativo en este contexto de pandemia.

Teniendo en cuenta que en este trabajo los entrevistados en un alto porcentaje se financian con recursos propios, ésta podría ser una nueva línea de investigación para determinar cuáles son las causas que lo impulsan a tomar esta decisión.

REFERENCIAS

Ministerio de Producción de la Nación. (2021). Recuperado abril 2021 de:
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>

Banco Comafi (2019). *El mapa empresarial de un país donde las Pymes son las grandes Empleadoras*. Recuperado mayo 2021 de:
<https://www.comafi.com.ar/1943-El-mapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras.note.aspx>

Informe Industrial (s.f). *Las Pymes en el desarrollo de la economía argentina*.
Recuperado mayo 2021 de:
http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Las%20PyMES%20en%20el%20desarrollo%20de%20la%20econom%C3%ADa%20argentina___169

Bolsa de Comercio de Bs As (2021). *Educación Financiera Financiarse*. Pymes - Instrumentos Financieros. Recuperado mayo 2021 de:
<https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/instrumentos/cheques-de-pago-diferido/>

Economipedia (2021). *Definición de Créditos*. Recuperado mayo 2021 de:
<https://economipedia.com/definiciones/credito-hipotecario.html>

Somos Pymes (2019). *El dilema del financiamiento de las PYMES*. Recuperado mayo 2021 de:
<https://www.somospymes.com.ar/item/39027-el-dilema-del-financiamiento-de-las-pymes.html>

Observatorio Pyme (2017). *Informe Especial: Necesidades y fuentes de financiamiento en PyMEs industriales*. Recuperado mayo 2021 de:
<https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>

Observatorio Pyme (2019). *Informe Especial: Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Recuperado mayo 2021 de:

<https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>

Observatorio Pyme (2020) *Coronavirus: Impacto sobre las Pymes, producción y empleo. Análisis Sectorial*. Recuperado julio 2021 de:

<https://www.observatoriopyme.org.ar/project/coronavirus-analisis-sectorial/>

Vivus Finance (2015). *Crowdfunding: ¿Qué es? ¿Cómo funciona?* Recuperado mayo

2021 de: <https://www.vivus.es/blog/economia-dehoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/>

Ministerio de Producción (2021). *Panorama de empresas*. Recuperado abril 2021 de:

<https://gpsempresas.produccion.gob.ar/datos-y-analisis/#navitem-3>

Forbes.com (2021). *La pandemia arrasa con la ilusión de los emprendedores: un 27% del total tuvo que cerrar definitivamente*. Recuperado junio 2021 de:

<https://www.forbesargentina.com/negocios/la-pandemia-arrasa-ilusion-emprendedores-27-total-tuvo-cerrar-definitivamente-n5591>

ANEXOS

Anexo 1. Encuesta

Financiamiento Pymes familiares en contexto de inestabilidad

1. Datos del encuestado

Instrucciones: Utiliza preferentemente lapicera de color negro, trazo grueso.

Marca con una cruz la respuesta. En caso de equivocarte en la respuesta, tacha la incorrecta

Nombre: _____

2. Datos de las Pymes

Nombre: _____

2.1 ¿Donde se encuentra la sede Principal de la Pyme?

Morteros

Zona Rural

¿Localidad Vecina? ¿Cuál? _____

2.2 La Pyme lleva a delante su actividad con trabajadores, sucursales, franquicias, vendedores, viajantes, etcétera, en:

Solamente en la ciudad

Departamento donde se encuentra la Localidad

Región (que excede el departamento)

Otro

2.3 ¿A qué rama de actividad pertenece su Pyme?

- Agropecuario Servicios Comercio
 Construcción Industria Otro _____

2.4 Su Pyme o la Pyme donde trabaja es:

- Unipersonal Sociedad de hecho Sociedad Anónima
 Sociedad de Responsabilidad limitada Otra _____

2.5 ¿Es propietario o accionista de la Pyme?

- Sí No

2.6 ¿Quién realiza la función de dirección o gerencia principal?

- Usted mismo Otra Persona

2.7 ¿Cuántas personas de forma permanente trabajan en la Pyme?

- Una entre 2 y 4 entre 5 y 19 entre 20 y 50
 Más de 50

2.8 ¿Usted diría que la Pyme en la que trabaja es Familiar?

- Sí NO

2.9 ¿Cuántas personas que trabajan en la Pyme son familiares o parientes de algunos de los propietarios?

- Todos la mitad o más Menos de la mitad Ninguna

2.10 ¿Ponen en práctica algún protocolo de Pyme familiar o siguen alguna recomendación especial?

- NO SI ¿En qué consiste?

2.10 ¿Cuál es la antigüedad de la Pyme?

- 4 años o menos entre 5 y 10 años entre 10 y 20
 Entre 20 y 50 más de 50

3. Sostenibilidad económica

3.1. ¿Cómo evalúa la capacidad interna de la Pyme para sobrevivir o crecer en la actualidad, si la compara con el año anterior de plena pandemia?

- Se encuentra mejor preparada
 Tiene las mismas capacidades que tenía antes
 La capacidad interna se ha reducido
 Nc

3.2. ¿Cómo visualiza su Pyme en los próximos 5 años?

- Con crecimiento, mayor tamaño y más empleo
 En las Mismas condiciones actuales
 Estoy preocupado por el futuro de la empresa
 NC

3.3. ¿Cuál ha sido la fuente de financiamiento más utilizada por su Pyme en los últimos 5 años?

	Nada	Poco importante	Muy Importante	Nc
Adelanto en cuenta corriente				
Banco Público				
Banco Privado				
Mutuales (Financieras)				
Proveedores plazo o financiamiento				
Créditos				
Descuento de cheques				
Factoring				
Leasing				
Mercado de capitales				
Recursos Propios				

3.4. ¿Cuál es el destino del financiamiento?

	Casi Siempre	A veces	Nunca	NC
Capital de Trabajo	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Bienes de Capital	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Pasivos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Impuestos	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Otro	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

3.5. ¿La Pyme tiene deuda en dólares?

SI NO NC

Anexo 2: Documento de consentimiento informado

Consentimiento informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por _____ de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es: _____

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

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

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

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

Desde ya, le agradecemos su participación.

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 de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha: