

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

“Financiamiento de pymes en contextos de inestabilidad”

“Financing of pymes in context of instability”

Ludmila Nykolyszyn

Legajo: VCPB17680

DNI: 26800740

Director de TFG: Nicolás Salvia

Argentina, Julio 2.021

Índice

Índice	1
Resumen	2
Abstract.....	2
Introducción.....	3
<i>Objetivo general</i>	16
<i>Objetivos específicos</i>	16
Métodos	16
<i>Diseño</i>	16
<i>Análisis de datos</i>	18
Resultados.....	19
Discusión	25
<i>Propuestas de futuras líneas de investigación</i>	31
Referencias	32

Resumen

La presente investigación es de tipo descriptiva, cualitativa y de tipo no experimental. Tuvo como objetivo general realizar un relevamiento respecto el tipo de financiamiento que toman las PyMEs de Cipolletti y Neuquén en contexto de inestabilidad. Analizar si es posible el acceso al crédito en tiempos de crisis y sobre todo, observar si las pequeñas y medianas empresas conocen o no las distintas fuentes de financiamiento externo que ofrece el mercado. Los datos obtenidos permitieron concluir que las PyMEs de la ciudad, tienen un desconocimiento de los beneficios que ofrecen las entidades estatales y sólo acceden a las herramientas de financiamiento más comunes que ofrece el mercado, como lo es el préstamo bancario.

Palabras clave: Financiamiento, empresa, instituciones financieras, recursos financieros.

Abstract

This is a descriptive, qualitative and non-experimental research. Its general objective was to survey the type of financing taken by SMEs in Cipolletti and Neuquén in a context of instability. To analyze whether it is possible to access credit in times of crisis and, above all, to observe whether or not small and medium-sized enterprises are aware of the different sources of external financing offered by the market. The data obtained led to the conclusion that the city's SMEs are unaware of the benefits offered by state entities and only have access to the most common financing tools offered by the market, such as bank loans.

Key words: Financing, enterprise, financial institutions, financial resources.

Introducción.

La República Argentina se encuentra en 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. Uno de los sectores más golpeados es el de las PyMEs, ya que cada vez encuentran más dificultades para poder financiarse de forma tal que se les permita seguir existiendo. Al complejo y recesivo escenario que atraviesa la economía de nuestro país, se incorpora un nuevo panorama a raíz de la pandemia mundial COVID-19, un factor externo que condiciona el tejido empresarial que genera aproximadamente el 70 % del empleo argentino, compuesto por micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyME) de todo el país (Observatorio Pyme, 2020).

Dentro de la bibliografía existente, podemos encontrar innumerables conceptos de la palabra empresa, luego de rever los distintos significados, se podría definir como lo expresa Barrera Lievano y Parra Ramírez (2020), en su artículo de investigación Factores determinantes para el acceso de las MIPyMEs al crédito gota a gota, “un sistema conformado por un grupo de personas que mediante la aplicación del proceso administrativo busca producir, distribuir y/o comercializar bienes y/ o servicios, utilizando los factores de producción, en busca de un fin determinado dado por sus dueños o propietarios, que en todos los casos siempre será la obtención de riqueza económica. Este sistema se caracteriza por ser una unidad compleja y por estar inmersa en un ambiente de riesgo” (p.219).

Ahora bien, ¿Cómo se define una PYME en Argentina? La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), establece que una MIPyME es una micro, pequeña o mediana empresa que ejecuta sus actividades dentro de los límites de nuestro país, dentro de los sectores, comercial, de servicios, industria, minería o agropecuario. Puede estar compuesta por varias personas según la actividad que lleven a cabo y se clasifican según sus ventas totales anuales en pesos. En la siguiente tabla, podemos distinguir las distintas categorías según los montos máximos anuales de ventas establecidos por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), que surgen del promedio de los últimos tres ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, los impuestos internos que pudieran corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones.

Tabla 1 - Límites de ventas totales anuales expresados en pesos.

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana 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	3.995.200.000	1.099.020.000

Fuente: AFIP (2021)

Otra clasificación, determinada por la Administración Federal de Ingresos Públicos, se establece según el activo de las empresas. En el caso de que las mismas lleven a cabo, como actividad principal, la intermediación financiera y servicio de seguros o servicios inmobiliarios, deben verificar un parámetro adicional al de ventas totales anuales, sus activos no deben superar el importe de \$193.000.000.

Y por último, en el caso de actividades comisionistas o de agencias de viaje, no se tendrán en cuenta las ventas y tampoco el activo de las empresas, sino la cantidad de empleados. A continuación, en la Tabla N° 2, se detalla la clasificación según la cantidad de personal que emplea cada organización:

Tabla 2 - Límites de empleados

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

Fuente: AFIP (2021)

En Argentina, actualmente, hay 853.886 PyMEs, de las cuales 447.176 se encuentran registradas (52,4 %). Dentro de las empresas 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 tienen una gran importancia, emplean al 70 % de los trabajadores de nuestra economía y abastecen, en su enorme mayoría, al mercado interno del país. Además, este sector agrupa el 98 % de las empresas privadas del país, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44 % del producto bruto interno (Díaz Beltrán, 2019).

Dado el gran protagonismo de las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de la economía, el financiamiento constituye una variable muy importante para el crecimiento económico de los países. Otorga una mayor sustentabilidad al permitir que se lleven a cabo inversiones de envergadura y calidad, y también sirve como herramienta para fomentar sectores y proyectos dinámicos que permiten generar cambios en la estructura productiva. En un escenario de incertidumbre respecto al rumbo de la economía mundial, las políticas de financiamiento tienen también una función importante dentro de las medidas contracíclicas que implementen los países para atenuar los efectos colaterales de las crisis (Golombek, 2008; Cuattromo y Serino, 2010).

En nuestro país, desde el Ministerio de Economía, se trabaja en los aspectos crediticios de la política financiera y el financiamiento externo e interno. Se interviene en las negociaciones con entidades financieras, nacionales y extranjeras, públicas y privadas coordinando las relaciones con la comunidad financiera y las representaciones ante los organismos multilaterales. La ley N° 21.526, “Ley de Entidades Financieras” sancionada en el año 1977, en su Artículo 1° menciona todas las entidades públicas o privadas de la Nación que realicen intermediación habitual entre la oferta y demanda de recursos financieros. En su artículo 2° quedan expresamente comprendidas en las distintas clases de entidades. El Banco Central de la República Argentina tiene a cargo la aplicación de la presente Ley, así como también la fiscalización de las entidades financieras en nuestro país (Ley N° 21.529. “Ley de Entidades Financieras” Boletín Oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 14 de Febrero de 1977).

Las fuentes de financiamiento que utilizan las empresas, son todas aquellas vías a través de las cuales obtienen los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Además, permiten mantener su estructura financiera y obtener

los recursos necesarios para realizar inversiones rentables. Uno de los principales objetivos de toda organización es su continuidad en el tiempo y, para garantizarlo, debe proveerse de recursos financieros. Así, las fuentes de financiación serán los medios que utiliza la firma para la obtención de fondos. (López Cabia, 2021).

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según distintos criterios.

I. 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.

II. 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.

III. 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, quien otorga una suma de dinero, que será devuelta con intereses en un plazo determinado.
 - 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: 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.

Entre las diversas alternativas de financiamiento, existen las que provienen de recursos propios o de fuentes externas. Las fuentes externas más relevantes son las instituciones bancarias, ya sea públicas o privadas y las instituciones no bancarias, como el crédito de proveedores, los fideicomisos y las entidades financieras. En nuestro país, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios (Observatorio PyME, 2017).

Tabla 3 - Financiamiento de pymes industriales manufactureras periodo 2007-2016

AÑO	Recursos Propios	Financiamiento Bancario	Financiamiento de Proveedores	Financiamiento de Clientes, Programas Públicos, Mercado de Capitales y otros.
2007	66%	22%	7%	5%
2009	64%	21%	8%	7%
2011	55%	31%	8%	6%
2014	63%	27%	3%	7%
2015	54%	35%	3%	8%
2016	68%	22%	5%	5%

Fuente: Observatorio PyME (2017)

La obtención de fondos para inversión a través de programas públicos sería poco significativa en comparación con los estándares europeos que giran en torno al 12 % del total, mientras que el financiamiento de proveedores constituirá la tercer fuente, (Observatorio PyME, 2017).

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).

Los datos mencionados anteriormente permiten observar la forma de financiamiento más utilizada por las pequeñas y medianas empresas, y algunas de las razones que llevaron a esta toma de decisiones en años anteriores.

Una de las maneras para poder acceder al financiamiento externo, son las llamadas Sociedades de Garantía Recíproca que tienen como objeto otorgar garantías a Micro, Pequeñas y/o Medianas Empresas (MIPyMEs). Esta actividad la pueden realizar a través de la emisión de avales financieros (préstamos), técnicos (cumplimiento de contratos) o mercantiles (ante proveedores o anticipo de clientes) mediante la celebración de Contratos de Garantía Recíproca y lo podrán brindar en forma directa o a través de terceros contratados a tal fin. Las SGR acercan a las empresas al sistema de financiamiento y las acompañan en su estrategia de negocios, asesorándolas en cuanto a la elección de la herramienta de crédito y la entidad y el mercado de origen, no prestan dinero sino que les facilitan el acceso a oportunidades en cuanto a plazo, tasa y condiciones de crédito financiero y comercial, únicos en el mercado. (Casfog, 2021).

Son las indicadas para llevar adelante la expansión del crédito que las PyMEs necesitan para su desarrollo porque tienen características claves para ello suceda de una forma sostenible y sustentable. Por un lado la especialización en el manejo de riesgo PyME, ya que son especialistas en el manejo del riesgo, conocen de cerca la actividad de sus Socios Partícipes ya que en muchos casos integran la Cadena de Valor de los Socios Protectores y de esta manera las SGR cuentan con información cuantitativa y cualitativa de mayor calidad respecto a las Entidades Financieras para hacer la evaluación de riesgo crediticio correspondiente. Por otro lado, a los Bancos les conviene ampliamente trabajar con la Sociedades de Garantía Recíproca, porque de esta manera se eliminan costos de evaluación crediticia y seguimiento del cliente y se bajan los costos comerciales de

captación de los mismos y a su vez, al poseer una garantía de SGR los bancos titulizan el riesgo por tener una garantía líquida y automática (Ferreyra, 2017).

Siguiendo a Laura Rojas (2017), una de las características propias de las PyMEs radica en que la manera de financiarse para llevar a cabo proyectos de inversión sea con recursos propios por encima de los recursos externos. Esto genera que se limite el monto de los recursos obtenidos para el crecimiento de la empresa. Cuando acude al financiamiento externo, utiliza instrumentos de corto plazo, como por ejemplo, el préstamo bancario. Además de no ser el instrumento más idóneo para apoyar una inversión, se han documentado ampliamente las dificultades de las PyMEs para obtener dinero de los bancos, principalmente cuando los proyectos son percibidos como de mayor riesgo, como los de innovación y la entrada a los mercados internacionales. El financiamiento no es el único camino que lleva al éxito a una empresa, pero su ausencia hará que negocios con gran potencial fracasen irremediablemente.

El análisis anual de la OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico) sobre las preferencias en el financiamiento a las PyMEs y el emprendimiento (OCDE, 2016) señala que el problema del acceso al crédito que tienen éstas últimas y las nuevas empresas es similar alrededor del mundo, independientemente del nivel económico, del desarrollo de los sistemas financieros como así también de la cultura empresarial (Rojas, 2017).

En la mayoría de los países de América Latina, un común denominador para las PyMEs a la hora de recurrir al crédito bancario, aunque el peso de éstas difiere según los casos, son las altas tasas de interés, la falta de garantías, los trámites burocráticos solicitados por las entidades bancarias, y la disponibilidad de recursos propios. Podemos mencionar la situación de El Salvador, donde la actividad económica y el acceso al financiamiento se ha visto golpeado por la incertidumbre económica, lo cual provocó que la obtención al crédito y las políticas de acceso al financiamiento se vieran golpeadas por las condiciones, así como también el manejo del riesgo y los elevados niveles de coberturas (150%) a la hora de solicitar acceso al crédito bancario, lo cual afectó con mayor intensidad a las MIPyME (Ferraro, 2011).

La tabla N° 4 muestra los resultados obtenidos de la encuesta realizada por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Fondo Multilateral de Inversiones (Fomin) al Sector Bancario “The Missing Middle” (BID/Fomin, 2015), indicando el

panorama de financiamiento a la PyME en la región, a partir de la información obtenida de 119 bancos en 19 países. En el año 2014, el 90% de los bancos mantenía a las PyMEs como parte estratégica de sus negocios, y el 75% de las instituciones bancarias contaba con un área especializada en préstamos para las pequeñas y medianas empresas. Sin embargo, solo el 28 % de los bancos operaba con PyMEs por considerarlas rentables o veía la oportunidad de negocio que generaban, porcentaje bastante bajo si tenemos en cuenta que las PyMEs constituyen más del 70% del tejido empresarial.

Tabla 4 - Barreras al Financiamiento de las PyMES - Percepción de bancos en América Latina 2014

BARRERAS	%
Falta de Información / Informalidad	51
Otros: Bajo retorno de préstamos / Baja capacidad de repago	41
Falta de interés estratégico para el banco	10
Altos costos de transacción	8
Dificultades ejecución colateral	8
Dificultad en registro de activos para colateral	6
Problemas c/personalidad legal empresa	2

Fuente: FOMIN, VII - Encuesta Regional. "The Missing Middle y los bancos, 2014

De acuerdo con Laura Rojas (2017), en su Artículo Situación del Financiamiento a la PyMEs y Empresas Nuevas en América Latina, se ha diversificado en los últimos años las diferentes medidas tendientes a sortear los obstáculos que propone el financiamiento a la innovación y al crecimiento de las PyMEs. Se ha asimilado la experiencia de otros países y se ha logrado un enfoque que intenta cubrir las necesidades de acceso al crédito de las empresas a lo largo de su ciclo de vida. Se han implementado políticas para lograr superar las barreras tanto en el segmento de deuda como en el de capital, y así lograr minimizar las fallas en el mercado de la demanda y oferta, como así también las fallas institucionales que golpean el universo de los negocios.

En el año 2016, México logró consolidarse como el mercado más activo de la región, tanto por el número de transacciones como por el monto de fondos captados, demostrando de ésta manera las consecuencias beneficiosas resultantes de la política de apoyo que se implementó en ese país en los últimos años.

Del estudio realizado, hay tres factores importantes que marcan la importancia de contar con políticas en el segmento de capital privado en América Latina:

- ✓ La necesidad de subsanar el déficit de emprendimiento de calidad, dado que aparentemente la región parece estar lejos de querer innovar, es decir que los proyectos de alto potencial han limitado el desarrollo de la industria de capital privado. Han dado impulso a programas con universidades públicas y empresas que hacen innovación abierta como motor para la innovación.
- ✓ La importancia del entorno de negocios para incentivar el desarrollo de la industria de capital privado y utilizar un enfoque sistémico para su desarrollo. Se logró establecer reformas significativas, pero en muchos países subsisten los inconvenientes para corregir y disminuir el riesgo y atraer inversionistas.
- ✓ Por último, se estableció que uno de los factores más trascendentales, es facilitar las oportunidades de salida para inversionistas ángeles (generalmente son asociaciones privadas de inversionistas en busca de negocios en potencia o de empresas en desarrollo a quienes les pueden facilitar el acceso a los recursos que necesitan) y para los fondos de capital de riesgo.

Debería promoverse el establecimiento de mercados de valores secundarios, en virtud de que las empresas emprendedoras son demasiado pequeñas para cumplir con los requerimientos de capitalización de mercado de valores tradicionales. (Rojas, 2017).

Siguiendo a García T., Galo H., & Villafuerte O., Marcelo F. (2015), y su trabajo respecto a las PyMEs del Ecuador, el cual se ha enfocado en estudiar la problemática de las PyMES al momento de solicitar acceso al crédito en el mercado privado, y las consecuencias que presentan sus políticas de inversiones, analizando si las instituciones bancarias han fracasado o no en la entrega de recursos a las pequeñas y medianas empresas, arroja como resultado la opinión de éstas empresas, que prefieren la financiación bancaria, y alternativamente las cooperativas de ahorro y crédito.

Otras formas de acceder al financiamiento, pero mucho menos elegidas, son la bolsa de valores o la propia empresa. A pesar de utilizar a las instituciones bancarias como su principal fuente de financiamiento, estas empresas no se encuentran del todo satisfechas, ya que sólo el 22,55% sostienen que el sistema de financiación bancario es adecuado, indicando su descontento a los costos altos (70,59%), plazos inadecuados

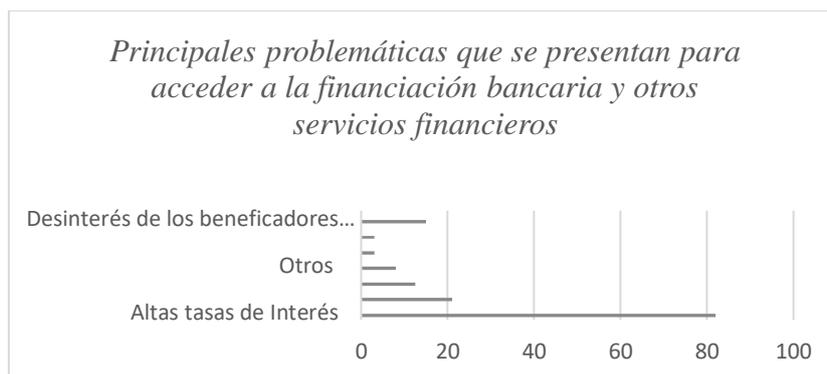
(56,21%), recorte en la cuantía (63,73%), documentación compleja (57,84%), demora en la concesión (71,24%), y finalmente el tema de las garantías (69,93%).

Un enfoque adicional que permitió la investigación de su trabajo, fue analizar la incidencia del tipo de financiación adoptados y la política de crecimiento, concluyendo que pese a todo, no hubo barreras significativas en el desarrollo de las PyMEs atribuidas a las restricciones de financiación, sino que a pesar de las acentuadas restricciones de financiamiento impuestas por las instituciones bancarias, las pequeñas y medianas empresas han podido seguir con las políticas de inversiones. (García T., Galo H., & Villafuerte O., Marcelo F. 2015).

En Argentina según la encuesta llevada a cabo por PwC Argentina (2019), refleja las expectativas de las empresas para el año 2019, informando que hay varios factores que no permiten el crecimiento y desarrollo de las pymes, como por ejemplo, la volatilidad en el tipo de cambio debido a la alta inflación del país, la presión tributaria y las elevadas tasas de interés al momento de solicitar financiamiento.

Los números que arrojaron las encuestas informan que, siete de cada diez empresas se financian con recursos propios, siete de cada diez empresarios declararon que no han utilizado ningún tipo de financiamiento y nueve de cada diez empresas no accedieron al mercado de capitales en el año 2019.

Gráfico 1 – Pymes en Argentina – Principales problemáticas



Fuente: PwC Argentina. (Febrero de 2019). Expectativas 2019 - Pymes en Argentina-

Siguiendo a Evelin Goldstein, (2011) en su publicación “El Crédito de las PyMes en Argentina”, señala que la baja participación de las PyMEs en el financiamiento del sector privado se debe a distintas variables, pero principalmente a la existencia de fallas

en el mercado de créditos, debido a la escasa información que poseen las instituciones para evaluar el riesgo de los proyectos de inversión (p. 8).

La forma en la que se estructura la oferta de financiamiento, es otra de las variables importantes para la obtención de créditos, por lo cual la información disponible de la empresa y las características de las entidades que operen en el mercado, será un factor determinante para las PyMEs al momento de acudir al financiamiento externo.

También es importante mencionar que si las barreras de financiamiento surgen como consecuencia de las decisiones establecidas en el lado de la oferta o si son a causa de las decisiones tomadas del lado de la demanda. Cabe destacar que las fallas en el mercado de crédito, es un variable que se encuentra en todas las economías modernas, debido a la volatilidad existente en la economía mundial, consecuencia de la aceleración de información, dada por la evolución en las nuevas tecnologías y la era digital.

Podemos mencionar que las fallas en los mercados de crédito se relacionan con la dificultad de la información inherente tanto en el sector de la oferta como de la demanda; primero por su carácter incompleto, y segundo por la asimetría que guarda la distribución de esa información con respecto a los oferentes y demandantes.

Quien solicita el crédito posee, generalmente, mayor conocimiento que el de las instituciones financieras con respecto al proyecto en general, la posibilidad de pago del préstamo, la rentabilidad esperada del proyecto de inversión, los recursos disponibles etc. Por lo tanto, la poca información y su distribución asimétrica (oferta y demanda) acarrearán dos inconvenientes a la hora de financiar sus proyectos, el primero, la selección adversa, que se da en la dificultad que tiene el oferente de crédito para distinguir entre proyectos buenos (rentables y de riesgo aceptable) y proyectos malos por así decirlo, referido a aquellos que tienen un elevado riesgo.

Por consiguiente, si las entidades financieras incrementan las tasas de interés para poder cubrir el riesgo explícito en los proyectos malos, con el fin de poder cubrir la incertidumbre que les produce otorgar financiamiento a los proyectos pocos rentables. El resultado no sería el esperado por las instituciones bancarias, ya que de esta manera se podría desalentar a los clientes portadores de buenos proyectos, con un riesgo aceptable en la inversión, si se selecciona aquellos proyectos capaces de generar tasas de retornos extraordinarias pero que representan un elevado riesgo.

En segundo lugar, el problema del riesgo moral, asociado a las dificultades para proveer incentivos y distribuir de manera eficiente el riesgo entre las partes. Esto guarda relación con las asimetrías de información en el mercado de créditos, las cuales impiden al oferente conocer la estructura de incentivos de los potenciales prestatarios, y con la capacidad del tomador de crédito dispuesto a aceptar una tasa de interés más elevada.

Si bien las entidades oferentes de crédito recurren a métodos para reducir estas asimetrías, a través de la solicitud de garantías sobre activos o de la cesión de documentos de facturación, se ha confirmado que los problemas en la información permanecen a lo largo del tiempo, “en consecuencia, la ineficiencia de las tasas de interés como mecanismo de señalización para la selección de proyectos, termina provocando un racionamiento cuantitativo de los préstamos” (Goldstein, 2011, p. 9).

Siguiendo la misma autora, sostiene que también se encuentran otros tipos de variables que afectan la oferta del crédito, como lo es la estructura del sector financiero y las metodologías de evaluación de riesgo que utilizan las entidades. De acuerdo con la estructura de las entidades, existen distintos tipos de instituciones, públicas y privadas, que se diferencian por su tamaño, origen del capital y su estructura societaria, lo cual hace que el grado de accesibilidad que de las pymes al crédito varíe según el tipo de institución. Diversos estudios sostienen que las participaciones más elevadas de los pequeños bancos y entidades estatales están vinculadas de manera positiva frente al financiamiento de las PyMEs (Ascúa, 2009).

Como antecedentes locales podemos mencionar una investigación llevada a cabo en la Región del Alto Valle de Río Negro, sobre un universo de más de 500 empresas, dedicadas a la actividad comercial, industrial y agrícola (Adra, 2009). Dicha investigación se enfocó en el diagnóstico de las barreras a las que se enfrentan las PyMEs con el objetivo de encontrar propuestas que contribuyan a minimizarlas. Se inició a partir de la hipótesis de que los principales obstáculos que deben afrontar las pequeñas y medianas empresas seguían a factores internos actitudinales (comportamiento) y aptitudinales (capacidad), más que a factores externos. Se encuestó a casi el 42% de las empresas seleccionadas en la muestra, y se recabaron datos que, en un principio, corroborarían los supuestos de partida. Cuando se analiza en la República Argentina el problema del inicio y desarrollo de las PyMEs, por lo general suele atribuirse como causa principal la incidencia factores externos, tales como la falta de visión estratégica y de definición de políticas consistentes

por parte del Estado o los efectos de la Economía en general, en los distintos contextos, tanto nacional como internacional. Sin excluir éstos aspectos que lógicamente son variables que afectan a las empresas en estudio, el equipo de investigación consideró que era cada vez mayor la incidencia de factores internos actitudinales y aptitudinales, aún por encima de los externos.

Las encuestas realizadas confirman que la barrera “Propensión a utilizar únicamente la financiación de los bancos o del capital propio”, indican que casi siete de cada diez empresas consultadas autofinancia sus inversiones con activo fijo, una de cada diez empresas lo realiza con bancos y el resto recurre a otras formas de financiamiento, como por ejemplo, proveedores, clientes etc. Asimismo, un poco más de seis empresas de cada diez, autofinancia su activo a corto plazo, y casi tres de cada diez recurren en forma parcial o total a los bancos. La búsqueda de información respecto el acceso al crédito se efectúa en las instituciones bancarias, y los recursos más utilizados son el descubierto y el préstamo. Estos resultados están en consonancia con los datos del informe 2006/2007 del Observatorio Pyme, según el cual el financiamiento de una PyME, en general, se realiza de la siguiente forma: el 77% se autofinancia, el 14% utiliza los bancos y el 9% usa otras fuentes (financiamiento público, proveedores, etc.). Otra observación importante fue que más de la mitad de las empresas consultadas, sólo financia sus activos fijos en plazos menores a un año, lo que demuestra la susceptibilidad de los empresarios a la hora de tomar decisiones en contextos de inestabilidad, en correlación con las barreras tales como “Contextos Políticos y Macroeconómicos Cambiantes” y “Estados sin un plan estratégico de desarrollo y de fomento para las PyMEs”.

Lo desarrollado plantea los siguientes interrogantes:

- ¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes en Argentina?
- ¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión?
- ¿Qué estructura de financiamiento adoptan las 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?

Objetivo general

- ✓ Analizar las estrategias de financiamiento de las pymes familiares en el contexto de inestabilidad de la ciudad de Cipolletti (RN) y Neuquén (Nqn) en el año 2020 y 2021.

Objetivos específicos

- ✓ Analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares en tiempos de crisis
- ✓ Analizar la factibilidad del acceso a fuentes alternativas de financiamiento para pymes locales.
- ✓ Investigar si las pequeñas y medianas empresas locales conocen las distintas fuentes de financiamiento alternativas que ofrece el mercado.

En el presente trabajo se analiza fundamentalmente las fuentes de financiamiento externas señaladas, estipulando si su acceso se ve dificultado por obstáculos a la hora de solicitarlas.

El objetivo general de este estudio, es determinar si las pequeñas y medianas empresas de área local, al momento de acceder al financiamiento externo cuentan con un abanico de posibilidades a la hora de obtener crédito, tanto para sus inversiones como para su capital de trabajo, y si se encuentran con la información adecuada respecto a todas las posibilidades que ofrece el mercado.

Métodos

Diseño

La investigación planteada es de tipo descriptiva, es decir, se intentan “especificar las propiedades, características y rangos importantes de cualquier fenómeno que se analice” (Sampiere, 2010, p.80); en este caso, las de las estrategias de financiamiento que aplican las PyMEs para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis, así como también si cuentan con la información correcta y están al tanto de todas las posibilidades de financiamiento externo a las que pueden acudir al momento de necesitar crédito ya sea para financiar su capital de trabajo o fijo. Se realizarán estudios de casos y encuestas en profundidad para tener una visión de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

La presente investigación, será de tipo cualitativa de tipo no experimental. Como señala Sampieri (2010), el enfoque cualitativo utiliza una recolección de datos para

descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. La acción indagatoria se mueve entre los hechos y su interpretación, de manera dinámica en ambos sentidos. La secuencia no siempre es la misma, sino que varía de acuerdo con cada estudio particular. Hay una revisión inicial de la literatura, pero esta puede complementarse en cualquier etapa del estudio y apoyar desde el planteamiento del problema hasta el reporte de resultados. Generalmente, no se prueban hipótesis, sino que estas se generan durante el proceso y van refinándose conforme se recaban más datos o bien son un resultado del estudio. Admite subjetividad, esto es, el investigador se introduce en las experiencias de los participantes y construye el conocimiento, siempre consciente de que es parte del fenómeno estudiado.

Fue transversal ya que la obtención de los datos se realizó en un momento determinado, no hubo períodos de seguimiento que se hayan extendidos en el tiempo. Primeramente se estableció contacto telefónico con personal dependiente de la Agencia de Desarrollo Económico de la provincia de Río Negro, para solicitar un registro de las pymes ubicadas en la ciudad de Cipolletti, el cual se remitió a través del correo electrónico. Luego se contactó telefónicamente a los empresarios de las Pymes informadas, a efectos de especificar en detalle la investigación que estaba llevando a cabo y consultarles acerca de su interés en colaborar contestando la encuesta, la cual fue enviada por whatsapp a quienes mostraron su conformidad.

Participantes

La población se determinó a través de un listado otorgado por la Agencia Provincial “CREAR” de Desarrollo Económico de Río Negro, quien tiene oficina en la ciudad de Cipolletti, y brindó un listado de algunas empresas con certificado Mi PyME para poder llevar a cabo la encuesta. La forma de concluir esta investigación se efectuó 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 a los titulares de las empresas y/o a las personas encargadas de gestionarlas financieramente. Se efectuaron entrevistas a organismos de la ciudad encargados de otorgar créditos con el fin de abordar los requerimientos y las condiciones al momento de solicitar financiamiento por parte de las distintas empresas, tales como la Agencia de Desarrollo Económico de la Provincia de Río Negro (CREAR) y el Consejo Federal de Inversiones (CFI).

Es importante señalar, que a todas las empresas se les explicó sobre el alcance y el propósito de la información que brindaron y que se utilizaría solo para el desarrollo de la presente investigación. Asimismo, se les envió un consentimiento informado por escrito a cada uno de los responsables de cada empresa, accediendo de ésta manera a participar de la encuesta.

Muestra

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, es decir que, en cuanto se obtenga un caso que se pueda utilizar, será utilizado. Debido a la naturaleza del tipo de investigación, serán analizadas pequeñas y medianas empresas del área local de la ciudad de Cipolletti y Neuquén. El investigador selecciona estas técnicas de muestreo basándose en un juicio subjetivo en lugar de hacer una selección al azar (Sampieri, 2010).

Instrumentos

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas en profundidad y se confeccionó una guía de pautas en base a los objetivos planteados. Además, se utilizaron los Formularios de Google para crear encuestas y cuestionarios online.

Análisis de datos

Se realizarán los siguientes pasos:

- ✓ Se realizó una descripción a través de los gráficos que son parte de los formularios de Google. Se transcribieron los datos a tablas, y distintos gráficos para llevar a cabo una comparación un poco más dinámica de los resultados obtenidos.
- ✓ Se sistematizó de manera comparativa la información recibida de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideren los diferentes objetivos específicos planteados.
- ✓ Se analizó la información sistematizada, se comparó en todos los casos y se observó cuáles se responden a la problemática planteada.

Se establecieron algunos ítems conforme los objetivos planteados en la presente investigación, a partir de los cuales se clasificaron los resultados obtenidos en la encuesta a través de Formulario Google:

- ✓ Acceso al financiamiento en algún momento de la vida de la empresa
- ✓ Información disponible acerca de las alternativas de financiamiento disponibles
- ✓ Medios de información respecto a las fuentes de financiamiento disponibles en el mercado

- ✓ Etapa de la empresa en la que necesitó financiamiento externo
- ✓ Cómo financia la empresa su déficit financiero en el corto plazo
- ✓ Considera que los plazos de financiación son adecuados a sus necesidades
- ✓ Considera que las tasas de interés que ofrece el mercado son accesibles
- ✓ Tipos de instrumentos financieros que se utiliza
- ✓ Restricciones que tienen las Pymes al momento de acceder al crédito.
- ✓ Conoce algunas de las siguientes fuentes de financiamiento externo:
 - Leasing,
 - Factoring,
 - Confirming
 - Crowdfundig

La información recabada se clasificó a través de cada ítem propuesto, de tal manera que puedo validarse los objetivos propuestos en la investigación. Luego, se analizó de manera sistematizada, respondiendo a las problemáticas planteadas.

Resultados

En el presente apartado se exponen los resultados obtenidos en la presente investigación a través de los Formularios Google enviados a las PyMEs consultadas. Se contactaron trece empresas, cinco de las cuales no accedieron a la encuesta. Son pymes de la localidad de Cipolletti y Neuquén, las mismas se encuentran incluidas en el sector comercial, con varios años desempeñando la actividad en su rubro. Por una cuestión de reserva, se omiten datos identificatorios de las mismas.

El siguiente gráfico muestra que el 62,50 % de las empresas entrevistadas, tuvo acceso al financiamiento externo en algún momento de su existencia.

Gráfico 2



Fuente: Elaboración propia. Nykolyszyn (2021).

En cuanto a la información que se encuentra disponible acerca de las alternativas de financiamiento disponibles para su empresa, el 75% de los encuestados tuvo una valoración positiva al respecto. Solo un pequeño porcentaje, equivalente al 25 % de los encuestados no conoce las alternativas de financiamiento disponibles en el mercado.

Gráfico 3



Fuente: Elaboración propia. Nykolyszyn (2021).

Se preguntó a los encuestados, sobre los medios a través de los cuales se informan para consultar sobre las distintas fuentes de financiaciones que pueden tomar, los resultados se exponen en la siguiente tabla:

Tabla 5

Opciones	Si Conocen	Opciones	No Conocen
Banco	57.10%	NO lo requiere	50%
Diarios y/o Revistas Esp.	0.00%	No puede acceder	12.50%
Páginas Web	28.60%	Falta de tiempo para analizar las alternativas	12.50%
Otros	14.30%	Otros	25%

Fuente: Elaboración Propia. Nykolyszyn (2021)

La mayoría de las empresas que accedieron a completar la encuesta utilizó el financiamiento externo en la etapa de crecimiento de la organización. Un cuarto de los consultados, lo hizo en la etapa inicial y la misma cantidad en la etapa de la madurez,

cuando la empresa ya se encontraba establecida. A continuación se detallan los porcentajes:

Tabla 6

Etapa de la Organización	Porcentaje
Etapa inicial	25%
Etapa de crecimiento	50%
Etapa de madurez	25%
Declive	0%

Fuente: Elaboración Propia. Nykolyszyn (2021)

Respecto a cómo financian su déficit a corto plazo, las respuestas mantuvieron paridad, un 50 % lo hace con los recursos propios, y el otro 50% lo efectúa con recursos externos. No se realizó una diferenciación en cuanto a que fuente de financiamiento externo tomaron, sino que se incluyó en el cuestionario proveedores, bancos públicos o privados y créditos

Consultados si los plazos de financiación son adecuados a la necesidad de la empresa, el 62,50 % dijo que sí, mientras que el 37,50 % de los encuestados brindaron una respuesta negativa respecto los plazos que existen en el mercado a la hora de solicitar financiación de acuerdo a su necesidad. Se consultó cuáles serían los plazos adecuados para tal fin, y un 75% de los encuestados ubicaron a los plazos adecuados en la franja que va entre 24 y 48 meses. A continuación se detalla los resultados que se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 7

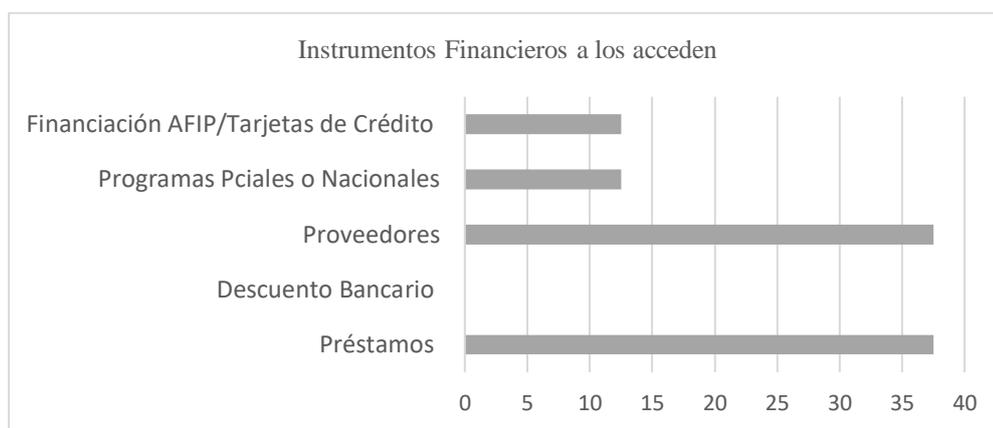
Plazos de Financiación	Porcentaje
Entre 1 y 2 años	12,50%
Entre 2 y 4 años	75%
Más de 4 años	12,5%

Fuente: Elaboración Propia. Nykolyszyn (2021)

Con respecto a las tasas de interés que ofrece el mercado a la hora de obtener acceso al financiamiento externo, se consultó si se consideraban accesibles. El 75% de los encuestados contestó que no lo son, un 12,50 % respondió de manera afirmativa, y el resto comunicó que tal vez lo sean.

Como sabemos el mercado ofrece distintos tipos de instrumentos financieros, de los cuales se valen las empresas con el objeto de efectuar inversiones, continuar con el desarrollo de sus actividades, o simplemente para asegurar y mantener su capital de trabajo. Consultados sobre cuáles son los instrumentos financieros a los que acceden, vale destacar que se incluyó dentro de las opciones el ítem “otro” con la finalidad de brindar la posibilidad de agregar una opción. Se obtuvieron los siguientes datos:

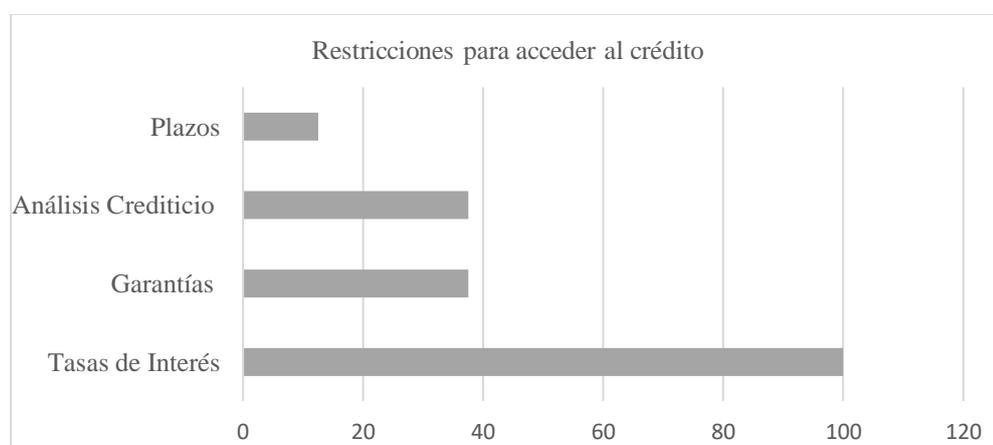
Gráfico 4



Fuente: Elaboración Propia. Nykolyszyn (2021)

En cuanto a las restricciones con las que se encuentran al momento de solicitar ayuda financiera o acceso al crédito, se obtuvieron las siguientes respuestas. Vale aclarar que los encuestados podían señalar más de una opción. La totalidad de los participantes, estuvieron de acuerdo en una de las opciones elegibles, las elevadas tasas de interés.

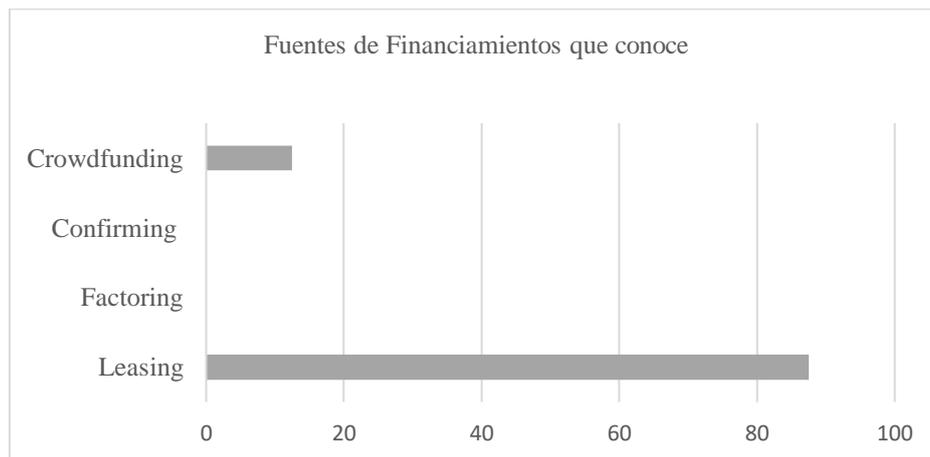
Gráfico 5



Fuente: Elaboración Propia. Nykolyszyn (2021)

Se consultó a los encuestados si conocían algunas de las fuentes de financiación externa, como el leasing, el factoring, el confirming, y el crowdfunding. Sólo el Leasing tuvo un 87.50 % de respuestas positivas, mientras que el resto del porcentaje, 12,50% se atribuye al conocimiento del crowdfunding. Se detalla a continuación:

Gráfico 6



Fuente: Elaboración Propia. Nykolyszyn (2021)

Se preguntó a los encuestados si para ellos era necesario mejorar las políticas de financiamiento en nuestro país. Se obtuvieron siete respuestas ya que era un ítem opcional en el cual podían detallar brevemente sus ideas. Las respuestas fueron afirmativas, se hizo mención en cuanto a las tasas y montos solicitados, un participante respondió que sí, en cuanto a poder financiar equipamiento para su empresa, y efectuar inversiones. Un solo participante no accedió a responder el ítem.

También se realizó un apartado donde el participante, si lo así lo deseara, podía efectuar algún comentario relevante para la presente investigación. Se obtuvieron cuatro respuestas las cuales se adjuntan a continuación:

✓ Nuestro emprendimiento no ha solicitado préstamo hasta el momento, en la etapa inicial aplicamos a PACC Emprendedor de Nación (Programa de Acceso al Crédito y Competitividad), donde abonamos un 15% del importe y el 85% fue subsidiado por el Estado. Cumplimentando toda la presentación de facturas y recibos de los bienes y servicios adquiridos para el emprendimiento.

✓ Sería bueno que bajaran las tasas de financiación para tener mayor posibilidad de acceder a créditos para crecimiento.

✓ Sin crédito las empresas no pueden crecer. Para mejorar su crecimiento e infraestructura.

✓ Me parece interesante, además de por ser independiente de alguna corriente política, porque puede aportar conceptos, ideas y conocimientos útiles, a partir de las conclusiones que se alcancen, si es que se dan a conocer.

Respecto al primer objetivo específico propuesto en ésta investigación, que fue analizar la estructura de financiamiento que adoptan las PyMEs en tiempo de crisis. Más de la mitad de las empresas consultadas accedieron alguna vez al financiamiento externo, la mitad de ellas en la etapa de crecimiento. Lo obtenido a través de la encuesta realizada, a diferencia de lo expuesto por la autora Laura Rojas (2017), quien afirma que una de las características esenciales de las PyMEs es que suele financiarse con recursos propios sobre los externos, evidencia que las empresas para poder desarrollarse y llevar a cabo proyectos rentables de inversión, necesitan del financiamiento de fuentes externas.

El segundo objetivo específico, fue analizar la factibilidad de acceso a fuentes alternativas de financiamiento para las PyMEs locales. El 75% de los encuestados conocen las distintas alternativas de financiación externa disponibles en el mercado, aun así las alternativas más utilizadas resultaron ser los proveedores y los préstamos bancarios, a pesar de que al ser consultados por las tasas de interés ofrecidas por las entidades bancarias, un 75% coincidió que no accesibles, coincidiendo de esta manera con la encuesta llevada a cabo por PwC Argentina (2019). Queda claro que si bien el acceso al crédito es factible, hay varios factores que inciden en el crecimiento de las empresas, y uno clave es debido al escenario volátil en el cual se encuentra nuestro país, producto de la inflación que se acarrea desde hace varios años, generando así que las entidades bancarias públicas y privadas, ofrezcan financiamiento con altas tasas de interés. Siendo ésta una restricción importante al momento de solicitar crédito.

Por último, el tercer objetivo de ésta investigación fue investigar si las empresas PyMEs seleccionadas, conocen las distintas fuentes de financiamiento externo que ofrece el mercado. Se comprobó que de las fuentes mencionadas en los ítems de la encuesta, el 77.8 % de las empresas conoce el “Leasing” que es una alternativa de financiamiento de las más comunes que ofrece el mercado. Solo una cuarta parte conoce el Crowdfunding, quedando al descubierto, que poco se sabe de todas las alternativas que ofrece el mercado.

Discusión

El objetivo de ésta investigación es conocer y analizar las distintas alternativas de financiación a las que acuden las pequeñas y medianas empresas en contexto de inestabilidad y crisis económica. Si bien nuestro país se encuentra inmerso en un escenario inflacionario constante desde hace algunos años, es importante destacar que no se han encontrado antecedentes actuales respecto al área de estudio de la presente investigación, lo que implica una limitación al momento de comparar los resultados obtenidos a raíz de la investigación realizada para tal fin.

El estudio realizado por Mg. Ricardo D. Adra (2009) fue el único antecedente encontrado en la región, que se asemeja al objeto de estudio de ésta Investigación, el cual tuvo como objetivo analizar las barreras más significativas con las que se encuentran las PyMEs en su inicio y en su desarrollo al momento de acceder al financiamiento externo con el fin encontrar propuestas para tratar de minimizar éstos obstáculos, llegando a la conclusión de que dichas barreras obedecen más a factores intrínsecos de las organizaciones, que a factores externos.

Los países de América Latina, convienen en un común denominador al momento de solicitar financiamiento externo, dada la baja participación de las pequeñas y medianas empresas en el sector de financiamiento privado, ésta se atribuye a las posibles fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, en virtud de la insuficiente información con que cuentan los bancos al realizar las evaluaciones de riesgo, imponiendo la presentación de garantías para cubrir el riesgo y elevando las tasas de interés. Esto genera un obstáculo para el crecimiento económico de los países, afectando de manera crucial a las PyMEs que se encuentran en actividad, como así también a las que están por crearse. (Ferraro, 2011).

En virtud del análisis efectuado, y teniendo en cuenta los antecedentes publicados por los distintos autores a lo largo del trabajo, se puede observar que si bien el escenario no ha tenido variaciones abruptas, es decir que el contexto de inestabilidad e inflacionario sigue habitando en nuestro país, se puede decir que la flexibilidad con respecto a el acceso al crédito a menguado de manera significativa. A través de las encuestas realizadas, se observó que más de la mitad de las empresas han tomado en algún momento financiamiento externo y conocen las distintas alternativas que propone el mercado, contra un 51% en el año 2014, que aludía una falta de información y para acceder al

financiamiento. Si bien, la mitad de organizaciones encuestadas lo hacen a través de las instituciones bancarias, un gran porcentaje se informa a través de la web. Un muy bajo porcentaje, 12.5 % de las empresas, refiere que no puede acceder al financiamiento externo. Teniendo en cuenta que en el año 2014 sólo el 28 % de los bancos operaba con PyMEs, de un 90% que argumentaba que estas empresas eran parte estratégica de sus negocios.

Este aumento de las empresas que logran acceder al financiamiento externo puede darse ya que en la actualidad existen diversas instituciones bancarias, tanto públicas como privadas, que ofrecen líneas de crédito con mayor flexibilidad al momento del análisis crediticio y de riesgo de las inversiones, así como también se han creado distintas organizaciones con el propósito de asesorar, apoyar, orientar e impulsar a las PyMEs a innovar, y desplegar su potencial, consolidando de ésta manera su desarrollo a través de programas creados para el otorgamiento de créditos con el fin de llevar a cabo sus proyectos. Desde el Ministerio de Desarrollo Productivo de Nación, existen también líneas de crédito para proyectos de inversión productiva, capital de trabajo y exportaciones. Incluso, la mayoría de las instituciones ofrece un periodo de gracia para comenzar con el cronograma de pago.

Siguiendo con el análisis del de los objetivos específicos, y analizando que estructura de financiamiento persiguen las PyMEs, convenimos que la fuente por excelencia a la que acceden es el crédito bancario. Tal como establece García T., Galo H., & Villafuerte O., Marcelo F. (2015), y su estudio basado en empresas de Ecuador, éstas prefieren la financiación bancaria ante cualquier otra alternativa de acceso al crédito. En este caso, si bien hubo paridad en las respuestas obtenidas, con respecto a cómo financian su déficit a corto plazo, ya que la mitad de los encuestados contestó que lo financian con recursos propios, la otra mitad lo realiza con financiamiento externo. Para el año 2019, según la encuesta llevada a cabo por PwC Argentina (2019), sostuvo que siete de siete de cada 10 empresarios, se financiaron con recursos propios y que no han utilizado financiamiento externo.

Tal como hemos visto, las fuentes de financiamiento y su acceso permiten a las empresas y a la economía de un país, mantener y acrecentar su estructura financiera obteniendo los recursos necesarios para poder llevar a cabo sus inversiones. Si la cesión de capitales, desde las instituciones que lo otorgan, a los inversores que son los que lo

solicitan, se ve afectada por la fallas del mercado y la falta de eficiencia del mismo, hace que cada vez se tenga menos disponibilidad de créditos para las nuevas empresas que emergen, y las que ya están en actividad. La importancia de esto justifica la intervención de los gobiernos para atenuar las fallas en los mercados y potenciar el desarrollo productivo mediante el fortalecimiento de este tipo de agentes. *“Si bien el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de una empresa, su ausencia hará que negocios con potencial fracasen”* (Rojas, 2017).

Con respecto a este objetivo planteado, podemos mencionar que la muestra es relativamente pequeña, en comparación con otros estudios realizados en un universo de mayor cantidad de empresas, lo cual podría ser una limitación al estudio respecto a que alternativas de financiamiento acceden actualmente las pequeñas y medianas empresas.

Siguiendo con los objetivos específicos planteados, y analizando la factibilidad de las PyMEs locales al momento de solicitar acceso a las distintas fuentes de financiamiento, se observa que si bien la mitad de las empresas encuestadas accedió a los recursos externos y la otra mitad resolvió solventarse con recursos propios, un 75% de las empresas coinciden en que las tasas de interés no son accesibles.

Otra alternativa con la que cuentan las organizaciones es la financiación externa a través de los proveedores, la cual resulta como una opción aplicada por la mayoría de las empresas encuestadas. En discordancia con los datos mencionados por Observatorio PyME (2017), quien hace referencia a que las fuentes de financiamiento externas más utilizadas en Argentina son los recursos propios, de las cuales un 40% acceden al crédito bancario, mientras que el 60 % restante, el no acceso al crédito responde a una diversidad de variables, la mitad establece que no lo necesita, y un 40% responde que las elevadas tasas de interés son un factor influyente en la falta de acceso crediticio.

En una proporción menor, las barreras y/o obstáculos corresponden al análisis crediticio, como así también a las garantías solicitadas por las distintas instituciones bancarias. Acá podemos hacer referencia a lo aportado por Adra (2009), quien estipula que las barreras a las que se enfrentan las PyMEs responden a factores de carácter interno (actitudinales y aptitudinales) más que a factores externos, por lo cual el 77% de las empresas se autofinancia, el 14% utiliza bancos, y el 9% utiliza otras fuentes. Otra de las observaciones efectuadas a través de su estudio, fue que el financiamiento es a corto plazo, es decir en plazos menos a (01) un año, quedando al descubierto la manera

conservadora a la hora de tomar decisiones frente a escenarios de inestabilidad. En discrepancia con lo expuesto por el autor, siendo que actualmente, y en base a lo registrado a través de la encuesta realizada a las PyMEs de Cipolletti y Neuquén, el 75 % indicó que los plazos adecuados establecidos son de entre 24 y 48 meses.

Siguiendo el lineamiento de los objetivos específicos propuestos, se analizó si las pequeñas y medianas empresas locales conocen las distintas fuentes de financiamiento que ofrece el mercado, se sugirió algunas alternativas tales como el Crowdfunding, Confirming, Factoring y Leasing, siendo éste último el más destacado dentro de todos, con el 87%.

Con estos resultados, podemos hacer mención que en la actualidad, si bien hemos acortado la brecha a la hora de solicitar acceso a las distintas fuentes de financiamiento, todavía cuesta indagar en las nuevas opciones, o más bien, en las no tan utilizadas herramientas de financiación. Si bien, el acceso al crédito ha crecido en los últimos años, todavía cuesta despegar de las opciones tales como el crédito bancario, los proveedores y el financiamiento propio. Quizás sea porque si bien existen requisitos para solicitarlo, sea una de las variables más fáciles y rápidas para la obtención de fondos.

Cabe destacar que hoy en día existen varias instituciones, tanto públicas como privadas, con el fin de garantizar el acceso al crédito, sobre todo en lo que respecta a las pequeñas y medianas empresas, las cuales se encuentran más vulnerables en contextos de crisis e inestabilidad.

En la provincia de Río Negro, la Agencia de Desarrollo Económico "CREAR RÍO NEGRO" busca apoyar, asesorar, orientar e impulsar proyectos de las empresas recién iniciadas o en proceso consolidación, promoviendo su desarrollo económico, a través del otorgamiento de créditos para sus proyectos.

En Río Negro, se abre la propuesta también para las nuevas medidas de acompañamiento y fortalecimiento al sector cultural, a través del plan Río Negro Más Cultura. Se presentaron las nuevas líneas dirigidas a trabajadores y trabajadoras independientes y a los espacios culturales de la provincia:

-Apertura de una nueva convocatoria para el sector audiovisual "Una Mirada, Una Locación". Está dirigida a fotografías y fotógrafos -profesionales y aficionados- y realizadores audiovisuales.

-Crear Cultura. Es una herramienta de financiamiento para promover el crecimiento y desarrollo de las industrias culturales. Por esto, en articulación con la Agencia Crear, la Secretaría de Estado de Cultura, lanzó tres líneas de financiamiento de hasta \$300.000, \$500.000 y \$1.000.000 para hacedores y hacedoras culturales, instituciones culturales y PyMes culturales.

-Becas ConectaRNos. Se trata de un acompañamiento trimestral para acceder a una mejor conectividad para las economías familiares de 500 estudiantes de educación artística no formal en todo el territorio provincial, y así fortalecer la fuente laboral de talleristas/docentes independientes.

-Fondo para el Desarrollo Cultural. El Fondo para el Desarrollo Cultural es una herramienta de financiamiento para la realización de proyectos culturales.

Desde CREAM, se implantó una herramienta de localización que detalla la información de las distintas líneas de financiamiento. Se trata de un mapa interactivo completo, que detalla por institución la cartera financiera para asistir a todas las MIPyMEs de la Provincia. El sitio cuenta con todos los links para poder acceder de manera directa a la página correspondiente y así continuar el trámite. Entre ellas se encuentran líneas estatales como Crear Stock, Línea Emprende y Empresas Estratégicas de la Agencia CREAM; del Ministerio de Producción y Agroindustria con fondos de Río Negro Fiduciaria; CFI; Fondep, y de bancos privados como Banco Nación, Banco BICE, Banco Patagonia, Hipotecario, Santander Río, entre otros.

Desde el Banco Patagonia, también se presentaron las nuevas líneas de crédito para el sector Pyme y Empresas. Presentó una campaña para nuevos clientes, con préstamos hasta 44 meses, abonando la primera cuota a los 60 días, y líneas especiales con tasas convenientes para aguinaldo, CPD y capital de trabajo de clientes actuales.

Por otro lado, en la provincia de Neuquén, la Agencia de Desarrollo Económico “Centro PyME ADENEU” creada en 1998 para la promoción y el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia, tiene por misión el fortalecimiento y regeneración de la totalidad del tejido empresarial PyME, incluyendo en el mismo a las empresas en funcionamiento en todos los sectores económicos existentes en la jurisdicción de la Provincia del Neuquén, así como también a los emprendedores que desean poner en marcha una empresa y contar con el apoyo especializado para concretarla. En mayo del corriente año, en la provincia de Neuquén, se firmó un convenio

entre Centro PyME-ADENEU y Neuquén PyME que procura agilizar el acceso al crédito de las pequeñas y medianas empresas. El convenio permite que la agencia de desarrollo económico del Neuquén pueda solicitar a los avales de la SGR como garantía de los créditos que ofrece a sus beneficiarios y a su vez aumentar los montos financiables. Uno de los puntos que implantó el convenio es trabajar de forma conjunta en la capacitación y actividades de difusión de las herramientas que ofrecen las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) y el mercado de valores en su conjunto, y que pueden ser aprovechadas por las MiPyMEs locales. (Gobierno de la Provincia de Neuquén, 2021)

En cuanto a las limitaciones registradas en la presente Investigación, y como se mencionó anteriormente, el tamaño de la muestra fue demasiado pequeño. Un universo de trece empresas contactadas, de las cuales ocho realizaron la encuesta. Hubiera sido más acertado si la muestra hubiera sido mayor, teniendo de ésta manera un número mayor de respuestas que permitan deducir en profundidad el desarrollo de los objetivos planteados.

Por otra parte, y haciendo mención a una de las fortalezas que presenta ésta Investigación, es que actualmente no se registran estudio o investigaciones relacionadas al objeto de estudio en la zona. El único registro data del año 2009, por lo cual es de significativa importancia, dando pie para que puedan realizarse otras investigaciones con el fin de aportar conocimiento, así como también para que tanto las empresas que se encuentran en actividad, como en su génesis, y también emprendimientos, puedan establecer lazos para un mejor funcionamiento de las mismas, impulsando los distintos sectores productivos de la región y trabajando en conjunto mejorando la calidad de vida de la comunidad, potenciado las oportunidades de negocio a nivel local, mediante el compromiso permanente de con el desarrollo regional, participativo, inclusivo y sustentable.

La presente investigación, deja al descubierto que las empresas adoptan y continúan con su misma estructura de financiamiento al momento de solicitar crédito, el cual es accesible para la gran mayoría de las PyMEs que lo solicitan, pero desconocen la gran variedad de oferentes que tienen las distintas entidades financieras. Hoy en día las políticas públicas de asistencia financiera intentan minimizar las fallas del mercado existentes, tal como lo afirma Evelin Goldstein (2011). Por lo expuesto, se puede deducir que existe un consenso generalizado respecto a la importancia de promover el surgimiento

y sustentabilidad de las PyMEs como generadoras de valor agregado, empleo e innovación. Uno de los factores primordiales para lograr el desarrollo del sector es el acceso al financiamiento por parte de estas unidades económicas.

Propuestas de futuras líneas de investigación

La propuesta para las futuras líneas de investigación propone mejorar y ampliar el espectro del problema. A continuación, se enumeran algunas de ella:

- ✓ Investigar el comportamiento de las empresas al momento de solicitar financiamiento externo, en cuanto al conocimiento de las distintas variables que ofrece el mercado.
- ✓ Investigar si las entidades financieras resultan accesibles para los prestatarios, con el fin de otorgar publicidad para que se pueda llegar a la totalidad de PyMEs que necesitan asistencia financiera a lo largo de la vida de la organización.
- ✓ Investigar si las barreras a las que se enfrentan las PyMEs a la hora de acceder al financiamiento externo, responden a factores internos de la empresa o bien, responden a condiciones exigidas por las entidades financieras.

Asimismo, cabe destacar que los resultados de la presente investigación son heterogéneos y deben perfeccionarse en las futuras investigaciones para poder precisar las diferencias y barreras entre la oferta y la demanda del mercado financiero y sus consecuencias en el crecimiento y desarrollo de las PyMEs en la ciudad de Cipolletti y Neuquén.

Referencias

- Ley 26994. Código Civil y Comercial de la Nación. (2014). Congreso de la Nación Argentina Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=235975>
- Ministerio de Producción de la Nación. (2019). Pymes registradas. Recuperado de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Observatorio Pyme. (2017). Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales. Recuperado de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2017/10/InformeEspecial-Necesidades-y-fuentesde-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Laura Rojas (2017), Situación del Financiamiento a pymes y empresas nuevas en América Latina.
- Observatorio Pyme. (2018). Espacio Pyme. Recuperado de <http://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>
- Observatorio Pyme. (2019). Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo. Recuperado de https://www.observatoriopyme.org.ar/project/competencia_directa_pyme-2/
- Carlo Ferraro y Evelin Goldstein (2011) Eliminando barreras: El financiamiento de a las PYMES en América Latina.
- García T., Galo H., & Villafuerte O., Marcelo F. (2015). Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones. Actualidad Contable Caras, 18(30) ,49-73. [Fecha de Consulta 2 de Mayo de 2021]. ISSN: 1316-8533. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=25739666004>
- PwC Argentina. (Febrero de 2019). Expectativas 2019 - Pymes en Argentina- 6 encuesta a pymes de PwC Argentina. Recuperado el 14 de abril de 2019, de PwC Argentina: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/assets/expectativaspymes-2019.pdf>
- Sampieri, Metodología de la Investigación <http://metodos-comunicacion.sociales.uba.ar/wp-content/uploads/sites/219/2014/04/Hernandez-Sampieri-Cap-1.pdf>
- Adra, Ricardo D. (31-03-2009). BARRERAS DE LAS PYMES. ESTUDIO DE UN CASO: LAS PYMES DEL ALTO VALLE DE RÍO NEGRO. Calidad de Vida

- UFLO - Universidad de Flores - ISSN 1850-6216 Año I, Número 2, V1, pp.121-144 URL del Documento: <http://www.cienciared.com.ar/ra/doc.php?n=1026>
- David López Cabia (19 de febrero, 2017). Fuente de financiación. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>
- Cuattromo, J. y Serino, L. (2010). Financiamiento y políticas de desarrollo. Elementos para una regulación más eficaz del sistema financiero argentino, Serie Aportes N°10, ISSN 1853-1113, AEDA y Friedrich Ebert Stiftung, Buenos Aires.
- Golonbek, C. (2008). “Banca de desarrollo en Argentina. Breve historia y agenda para el debate”, Documento de Trabajo N°21, Centro de Economía y Finanzas para el Desarrollo de la Argentina, Buenos Aires.
- Evelin Goldstein (2011). “El crédito a las pymes en la Argentina: Evolución reciente y estudio de un caso innovador” serie documentos de proyectos, CEPAL.
- Ascúa, R. (2009). “La importancia del proceso emprendedor en la Argentina post-crisis 2002 y las asimetrías en la evaluación de factores influyentes en el financiamiento de empresas jóvenes”, serie documentos de proyectos, CEPAL.
- Ferreira, E. (2017). “El rol de los Sistemas de Garantías en el financiamiento Pyme: potencialidad real del Sistema de Garantías Recíprocas en Argentina y condiciones para su crecimiento”, Trabajo Final de Graduación.
- Sistema de Garantías (2021) Recuperado de <https://www.casfog.com.ar/#sistema>