

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Carrera Contador Público

Financiamiento de pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell

The financing of family owned SMEs in the city of Villa Gesell

Autor: Mayer, Braian

Legajo: VCPB29160

DNI: 33.261.149

Profesor Tutor: Mgtr. D'Ercole, Favio

Córdoba, Junio 2021

Resumen

El trabajo aborda el problema en el acceso al financiamiento de las Pymes familiares, principalmente al financiamiento externo. El objetivo principal ha sido determinar la estructura de financiamiento en el contexto actual de las pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell. El estudio fue explicativo, no experimental. La fuente para la recolección de datos se hizo a través de encuestas que se realizaron a las distintas empresas de la ciudad de Villa Gesell. Los resultados sugieren que las Pymes se financian mayormente con recursos propios, seguida del financiamiento con proveedores, contando con un conocimiento nulo en las “nuevas” fuentes del financiamiento como el factoring, leasing o el crowfunding. Las mismas cuentan con escaso asesoramiento externo en financiamiento y las personas a cargo de la administración no poseen estudios universitarios con orientación económica-financiera. Se verificó que hoy en día, las pymes no poseen documentación fidedigna de los ingresos que perciben por su actividad, impactando directamente en la solicitud de financiamiento externo. Se concluye que los resultados son altamente coincidentes con investigación anteriores relacionadas al tema planteado, a la vez que ofrece nuevos aportes en relación con el lugar geográfico donde fue realizada.

Palabras Clave: estructura de financiamiento, pyme familiar, ciudad de Villa Gesell, fuente de financiamiento.

Abstract

The work addresses the problem of access to financing for family owned SMEs, mainly external financing. The main objective has been to determine the financing structure in the current context of family owned SMEs in the city of Villa Gesell. The study was explanatory, not experimental. The source for data collection was made through surveys that were carried out with the different companies in the city of Villa Gesell. The results suggest that SMEs are financed mostly with their own resources, followed by financing with suppliers, with no knowledge of the “new” sources of financing such as factoring, leasing or crowfunding. They have little external advice on financing and the people in charge of the administration do not have university studies with an economic-financial orientation. It was verified that today, SMEs do not have reliable documentation of the income they receive from their activity, directly impacting the request for external financing. It is concluded that the results are highly consistent with previous research related to the issue raised, while offering new contributions in relation to the geographic location where it was carried out.

Keywords: financing structure, family owned SME, city of Villa Gesell, source of financing.

Índice

Introducción.....	5
Método.....	20
Resultados.....	23
Discusión	28
Referencias	37
Anexo 1	40

Introducción

Hace varios años la República Argentina vive en un estado de volatilidad e incertidumbre económica, que afecta el desarrollo y crecimiento de sus habitantes.

Las Pymes (pequeñas y medianas empresas) familiares, no se encuentran exentas de la realidad, las cuales deben encontrar mecanismos de financiamiento para poder afrontar el contexto inflacionario permanente en el que vivimos.

En Argentina hay un total de 853.886 PyMEs de las que 559.137, o sea el 65.5%, son PyMEs registradas vigentes como se observa en la figura 1 (Banco Nación, 2020).



Figura 1. PyMEs registradas en Argentina. Banco Nación, 2020.

Las MiPyME (micro, pequeñas y medianas empresas) que se desempeñan en casi la totalidad de los rubros productivos y de servicios concentran dos de cada tres empleos privados formales (el 65% del total) (Telam, 2019).

Por otro lado, las firmas de hasta 200 empleados representan el 66% del empleo formal privado del país, siendo las grandes generadoras de empleo: en ellas hay 4,3 millones de puestos de trabajo (Banco Comafi, 2016).

En particular, las microempresas (de hasta nueve empleados) representan la mayor cantidad de empleadores del país (el 85%), aunque son responsables de sólo 20,5% de las fuentes laborales (Telam, 2019).

El Ministerio de Desarrollo Productivo establece la categoría de la PyME en un sector y tramo determinado. El sector al que pertenecen se determina de acuerdo con 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).

Se encontrarán dentro de la categoría Pyme, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa (tramo 1 y 2), aquellas empresas cuyas ventas anuales no superen los siguientes valores: sector de la construcción \$1.240.680.000, servicios \$940.220.000, comercio \$3.698.270.000, industria y minería \$3.955.200.000 y sector agropecuario \$1.099.020.000.

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, los impuestos internos que pudieran corresponder y deduciendo el 75 % del monto de las exportaciones (Ministerio de Producción de la Nación, 2020).

Las pymes utilizan las fuentes de financiamiento para conseguir los recursos financieros necesarios y realizar una determinada actividad. Estas son necesarias para garantizar la continuidad de sus funciones y obtener dinero para lograr sus metas y objetivos (Fuentes de financiamiento, 2019). Otra de las finalidades de las fuentes de financiamiento será conseguir los fondos necesarios para lograr las inversiones más rentables para la empresa.

En el balance de una empresa se recogen las distintas fuentes de financiamiento. Podemos encontrar dos grandes grupos, el patrimonio neto y el pasivo:

-Patrimonio neto: Son los recursos propios de la empresa, los aportes de capital de los socios, las reservas y los beneficios no distribuidos.

-Pasivo: representa las deudas y obligaciones con las que una empresa financia su actividad. El mismo se clasifica en:

-Pasivo no corriente: Está formado por todas aquellas deudas y obligaciones que tiene una empresa a largo plazo. Es decir, las deudas cuyo vencimiento es mayor a un año.

- Pasivo corriente: Es la parte del pasivo que contiene las obligaciones a corto plazo de una empresa. Es decir, las deudas y obligaciones que tienen una duración menor a un año. Por ello, también se le conoce como exigible a corto plazo (Llorente Jaime, 2014).

Existen diversas formas de clasificar las fuentes de financiamiento:

-Según el plazo de devolución:

*Fuentes de financiamiento a corto plazo: son aquellas en las que se cuenta con un plazo igual o inferior al año para devolver los fondos obtenidos.

* Fuentes de financiamiento a largo plazo: son aquellas en las que el plazo de devolución de los fondos obtenidos es superior al año. Esta es la financiación básica o recursos permanentes.

-Según la titularidad de los fondos obtenidos:

*Financiación propia (o no exigible): recursos financieros que son propiedad de la empresa.

*Financiación de terceros: es aquella en la que el titular de los fondos prestados es ajeno a la empresa y por lo tanto hay que devolvérselos, generan deudas (Francisco Mochón Morcillo, Nuria Calvo Flores, 2009).

-Según el origen de la financiación:

*Financiación interna: Corresponde a la generación de la propia empresa, son los recursos que la empresa genera por sí misma, como son las utilidades no distribuidas, aporte de los socios y las reservas.

*Financiación externa: Corresponde a aportes financieros que provienen fuera de la empresa, como, por ejemplo, el financiamiento de terceros que se convierten en acreedores de la empresa como son los préstamos bancarios (Casanovas, M., & Bertrán, J., 2013).

Dentro de las fuentes de Financiamiento externa podemos encontrar:

***Prestamos:** es un contrato mediante el cual una entidad (el prestatario), recibe de otra (prestador o prestamista) una determinada cantidad de dinero, con la condición de devolverla en unos plazos y unas condiciones preestablecidas.

Entre sus características podemos mencionar:

Tipo de interés: es el precio del dinero al que la entidad financiera le concede el préstamo.

Periodo de devolución: periodo de tiempo concedido a la empresa para devolver el capital obtenido y los intereses.

Garantía exigida: es la garantía exigida por el prestador. Generalmente adopta la forma de hipotecaria (cuando un bien real actúa como garantía) o de aval (cuando alguna persona ajena al prestatario responde de su solvencia, comprometiéndose a pagar si no lo hace el prestatario).

Modalidad de amortización: consiste en determinar la cantidad y la periodicidad de las cuotas para amortizar el préstamo (Francisco Mochón Morcillo, Nuria Calvo Flores, 2009).

***Leasing:** es un contrato de arrendamiento por el cual un fabricante o un arrendador garantiza a un usuario o arrendatario el uso de un bien a cambio de un alquiler que este deberá pagar al arrendador durante un periodo de tiempo determinado, teniendo la posibilidad, al finalizar el periodo de arrendamiento, de comprarlo a un valor residual. Al vencimiento del contrato existen tres posibilidades: que el arrendatario compre el activo a un valor pactado en el contrato, que se renueve el contrato o que expire. Los bienes que son objeto de leasing no son propiedad del arrendatario, por lo que no figuran como tales en el activo de su balance. Tampoco en el pasivo aparece ninguna fuente de financiación. Se trata de un arrendamiento.

*** Créditos comerciales y de proveedores:** también son conocidos como créditos de funcionamiento, esta, tiene su origen en el periodo de financiación ofrecido por los proveedores tras la venta de una mercancía. Lo habitual es 30 o 90 días y se suele conceder para facilitar la materialización de la venta por el cliente. Si existe

descuento por pronto pago es una fuente de financiación con coste, pero es un coste de oportunidad, ya que si hubiéramos pagado a tiempo habríamos podido beneficiarnos de ese descuento. Cuando no existe descuento por pronto pago, esta forma de financiación no tiene ningún coste para la empresa.

* **Descuentos de efectos comerciales:** consiste en la materialización de los derechos de cobro de los clientes de la empresa en efectos comerciales que se ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar su importe, una vez deducidas ciertas cantidades en concepto de comisiones e intereses. El interés que las entidades financieras cobran por anticipar el importe de las deudas de clientes antes de su vencimiento se llama descuento y es lo que le da el nombre al conjunto de la operación.

***Factoring y Confirming:** el factoring es una fuente de financiamiento que permite obtener de forma inmediata recursos financieros con cargo a las deudas de los clientes. De forma genérica el factoring consiste en la venta de los derechos de crédito sobre clientes a una empresa denominada factor. Esta fuente de financiación supone un coste relativamente elevado para la empresa y es más selectiva por parte de los bancos o sociedades de factoring. (Francisco Mochón Morcillo, Nuria Calvo Flores, 2009).

Actualmente, existen nuevas formas de financiación en el mundo a disposición de las empresas:

***Crowdfunding:** es una forma de financiación que consiste en utilizar el capital de numerosos individuos a través de pequeñas aportaciones. El

crowdfunding ayuda a pequeñas empresas a conseguir financiación más allá de la que puedan aportar bancos, amigos y familiares. Se utiliza como fuente de financiación para proyectos muy diversos, desde campañas políticas o empresariales hasta proyectos musicales o artísticos (conseguir dinero para filmar películas o cortos). Normalmente se utiliza para financiar nuevos proyectos. Las plataformas de crowdfunding permiten que personas en cualquier parte del mundo puedan ofrecer dinero a personas o empresas (Andrés Sevilla Arias, 06 de octubre 2015)

***Venture debt:** Se trata de préstamos en los que parte del retorno se obtiene bajo la forma de acciones de la sociedad que lo recibe. En ocasiones, se capitaliza parte de la deuda, parte de los intereses, o bien se otorga al inversor derecho a suscribir parte de las nuevas acciones a valor nominal o con un descuento importante. Es un instrumento pensado para compañías en fases avanzadas, con necesidades de «cashflow» puntuales o que se encuentran entre dos rondas y no quieren diluirse de forma importante.

***Crowdlending:** El «crowdfunding» o inversión colaborativa, en el que varios inversores participan en rondas aportando pequeñas cantidades, ha experimentado un importante auge. Una opción igual de interesante, pero menos utilizada, es el «crowdlending» o préstamo colaborativo, en la que los inversores prestan dinero a cambio de un interés. Un elemento clave de este modelo es el «rating» de la empresa y de la operación, que es analizado por la plataforma que organiza el «crowdlending» y la retribución del mismo.

***Descuento colectivo:** Una evolución interesante del «crowdlending» es la que permite a las empresas descontar sus facturas frente a una comunidad de inversores.

***Business angels:** son inversores particulares o fondos de inversión promovidos por estos «business angels», que conocen bien su sector y tienen los contactos y la experiencia que buscan los emprendedores.

***Convertible notes:** Los préstamos convertibles son la forma en la que se instrumentan para financiar empresas de reciente creación. Una de las principales debilidades de las rondas de inversión es que tardan tiempo en materializarse y que algunos inversores pueden dilatar el cierre durante meses, mientras que otros están dispuestos a hacer los desembolsos desde el principio. Los préstamos convertibles premian a los primeros inversores en desembolsar sus aportaciones, otorgándoles un descuento sobre el precio de cierre de la ronda. A más riesgo, más ganancia.

***Contratos de cuenta en participación:** Una figura clásica, pero que ha cobrado importancia durante los últimos años, que permite agilizar las inversiones en unidades productivas de negocios ya existentes a través de acuerdos entre los participantes, sin constituir complicadas estructuras societarias. Gracias a estos contratos, los inversores se sindicaron y actúan de forma unitaria para facilitar la financiación a la empresa interesada y para repartir los resultados de ese negocio.

***ICOs:** La oferta inicial de moneda (Initial Coin Offering) se ha destapado como una de las fórmulas de inversión más disruptiva de los últimos años, no exenta de polémica por la falta de definición de su marco normativa en algunos países. Jurisdicciones como Suiza o Hong Kong están actuando como polos de atracción para empresas de todo el mundo interesadas en

tokenizar activos y ofrecerlos al público bajo la forma de nuevas monedas, normalmente vinculadas a mercados secundarios que facilitan la liquidez del sistema. Se trata de un modelo similar al contrato de cuenta en participación, ya que los inversores adquieren un porcentaje de un activo productivo, derecho, rama de negocio o cualquier otro elemento con capacidad de ver su valor incrementado, bajo la forma de un token o moneda (La Razón, 2018 “Nuevas formas de financiación alternativa para empresas”).

En la figura 2, extraído del informe “Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo” realizado en junio de 2019 por la Fundación Observatorio Pyme, se puede observar la estructura de financiamiento de las Pymes manufactureras:

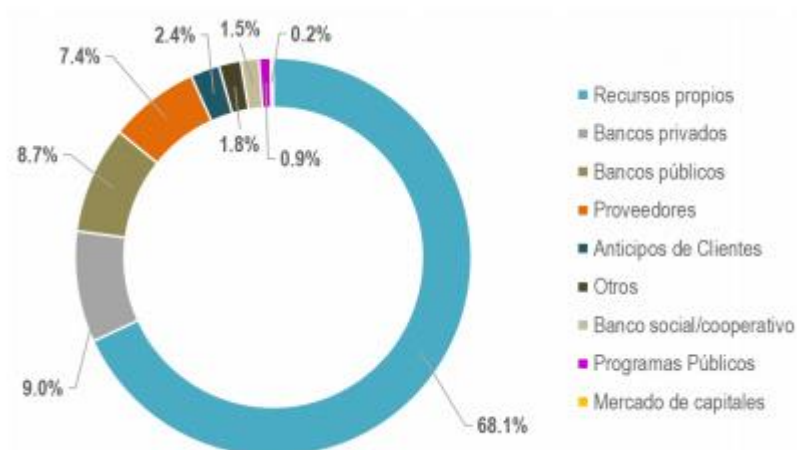


Figura 2. Estructura de financiamiento de las PyMEs manufactureras. Fundación observatorio pyme 2019.

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-) (Observatorio Pyme, 2019).

El acceso al financiamiento constituye frecuentemente un problema difícil de superar para las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs). El racionamiento del crédito, la tendencia a la concentración del mismo hacia las grandes empresas, el requerimiento de garantías, y tasas de interés superiores a las que se enfrentan las empresas de mayor tamaño, son algunos de los problemas que encuentran las PyMEs al solicitar financiamiento externo, y que han sido ampliamente estudiados en la literatura económica (Larsen, Melisa; Vigier, Hernan; Guercio, María Belén; Briozzo, Anahí, 2013)

El problema de financiamiento externo de la Pyme se traduce en la falta de acceso a fuentes de financiamiento, y en la teoría financiera esto se puede explicar con la teoría de racionamiento del crédito y la teoría de jerarquía de preferencias, mismas que desarrollamos a continuación.

Teoría del racionamiento del crédito: este problema afecta su estructura de capital y el costo del financiamiento. Se genera información asimétrica por falta de información de Pymes. Como medida de protección, los acreedores

interrumpen el crédito, dando lugar al racionamiento de crédito, y como consecuencia las Pymes no disponen de financiamiento bancario en la cantidad y costo requerido.

La presencia del racionamiento de crédito a Pymes significa que el mercado no es capaz de financiar proyectos de inversión de empresas, micro, pequeñas y medianas con similar capacidad de pago o de reembolso a otras de mayor tamaño, aunque las primeras ofrezcan mayores tasas de interés por el crédito.

Teoría de la jerarquía de preferencias (pecking order theory): Desarrollado por Myers y Majluf, sostiene que existe un orden descendente de preferencia de fondos desde los menos costosos: fondos propios, deuda con garantía, deuda sin garantía y acciones.

También se asume que los proveedores ofrecen descuentos por pronto pago y que no aceptarlos convierte el crédito comercial en una fuente más cara que los préstamos bancarios. Por lo que esta teoría indica que el empresario siempre será renuente a financiarse por medio de la banca.

Así también, las causas por las cuales las Pymes no recurren al crédito bancario son:

- Altas tasas de interés
- Falta de garantías
- Trámites burocráticos
- Disponibilidad de recursos propios

Por lo que las fuentes de financiamiento frecuente de las Pymes, son:

- Proveedores
- Tarjetas de crédito (Saavedra García M. L., & Bustamante Osorio S. C., 2013).

Las pymes presentan características particulares que hacen que, como sujeto de crédito, sean menos atractivas a los prestatarios. A este grupo de empresas les es más difícil señalizarse (diferenciarse de los malos deudores) y a su vez resulta más oneroso para las instituciones financieras monitorearlas, tanto antes del otorgamiento de un crédito como luego en la fase de seguimiento. Las principales características o desventajas que provocan esta situación son:

- El menor tamaño de las pymes implica un menor valor del capital que pueda ofrecerse como garantía colateral del crédito solicitado.
- Teniendo en cuenta que el monto de los créditos Pymes suele ser relativamente pequeño, los oferentes deben incurrir en “deseconomías” de escala para obtener información sobre los antecedentes crediticios de dichos clientes.
- En comparación con las grandes empresas, las pymes son comúnmente más opacas (en referencia a la precariedad de sus sistemas legales y contables internos). Muchas empresas pymes carecen de la información documental

necesaria y desconocen los procedimientos y prácticas requeridos para acceder al crédito.

Ahora bien, las pymes tienen como debilidades los sistemas de organización, administración y control que implementan, las tecnologías propias para la gestión y desarrollo de sus actividades productivas, la ausencia de políticas gubernamentales que promuevan el desarrollo y financiamiento con tasas de interés no competitivos. Los mercados internos con economías inestables no propicias para la inversión; servicios públicos no competitivos en calidad, precio e infraestructura; prácticas comerciales desleales; y regulaciones ambientales y ecológicas estrictas y costosas (Kauffman, 2001) (Franco Gómez, M. C., Gómez Gutiérrez, F., & Serrano Orellana, K., 2019).

Aunado a ello, es posible que en algunas pymes no posean el personal especializado que les garantice el máximo rendimiento a su proceso, usualmente están conformadas por estructura reducida con pocos empleados, o simplemente es una empresa familiar (Franco Gómez, M. C., Gómez Gutiérrez, F., & Serrano Orellana, K., 2019).

En países en vías de desarrollo y en particular en Latinoamérica, el financiamiento es una decisión tan importante como la inversión, y en algunos casos más aún que esta última. Aunado a lo anterior, las dificultades que tienen las pymes al momento de requerir los fondos para sus actividades hacen necesario tener claridad sobre las variables que incidirán en su desempeño futuro, para que estas entidades no queden totalmente expuestas a quebrantos y situaciones de insolvencia.

Si bien en algunos casos puede haber políticas públicas de fomento a las pequeñas y medianas empresas, para que obtengan préstamos a tasas subsidiadas, en muchos casos se observa que las entidades financieras ejercen un racionamiento del crédito hacia las pymes. Por otra parte, no es común que estas tengan acceso al mercado de capitales. Si a los hechos mencionados se les agrega que en diversas circunstancias los contextos económicos de algunos países latinoamericanos no son estables, resolver el problema de la estructura de capital constituye un verdadero desafío para el administrador financiero de una pyme (Pérez, Jorge Orlando; Bertoni, Martín; Sattler, Silvana Andrea & Terreno, Dante Domingo, 2015).

En Argentina, el 43,5% de las firmas identifica el acceso al financiamiento como una limitación importante y la falta de acceso al financiamiento externo ocupa el segundo puesto dentro de los obstáculos más acuciantes. Las restricciones crediticias son relevantes por sus implicancias sobre la creación de nuevas pymes y el desarrollo y crecimiento de las ya existentes (Carlos Matías Hisgen - Gabriel David Menace, 2017).

En base a lo expuesto, se observa un problema en el acceso al financiamiento de las Pymes, principalmente al financiamiento externo. Las causas son diversas, desde el desconocimiento de los procedimientos para acceder al crédito, hasta las altas tasas de interés. Lo mencionado, sumado al contexto de inestabilidad en el que vive Argentina, representa una amenaza para las pymes familiares.

Más allá de lo mencionado, no se han hallado antecedentes sobre el tema planteado en la localidad de Villa Gesell, a causa de esto, es importante preguntarse, ¿Cómo se financian las pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell en el contexto económico actual?, ¿Priorizan el financiamiento interno o externo? ¿Poseen información sobre las ofertas de crédito? ¿Cuentan con conocimientos básicos sobre cómo financiarse? En el supuesto de no acceder al financiamiento externo, ¿La causa es la informalidad de sus balances?, ¿o cuáles? ¿Representa una barrea contra su crecimiento y desarrollo?, estos interrogantes se tratarán de responder en el presente trabajo de investigación.

Objetivo general:

-Determinar la estructura de financiamiento, a partir de entrevistas, en el contexto actual de las pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell.

Objetivos específicos:

-Analizar la estructura de financiamiento adoptada por las pymes familiares de Villa Gesell y su conveniencia.

-Verificar el conocimiento de los responsables financieros de las pymes familiares sobre diferentes fuentes de financiamiento.

-Entender la realidad de las pymes familiares de la ciudad de Villa Gesell en relación con su grado de informalidad.

-Correlacionar el tamaño de las pymes familiares en Villa Gesell con la factibilidad de contar con financiamiento externo.

Método

Diseño

La investigación planteada es de tipo descriptiva, se tratará especificar las propiedades, características y rasgos importantes del tema planteado; en este caso, las de la estructura de financiamiento que poseen las pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell para sortear los tiempos de crisis.

La misma se realizará con un enfoque cualitativo, es decir, que se recolectaran los datos sin una medición numérica para descubrir o afinar las preguntas de la presente investigación en el proceso de interpretación.

Por otro lado, el diseño de la presente investigación es no experimental transversal, la misma se realiza sin la manipulación deliberada de variables y solo se observarán los fenómenos tal cual son y en su ambiente natural, para luego ser analizados. Así mismo, se recopilarán los datos en un momento único y por única vez a cada participante.

Participantes

Se determinarán las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las pymes, las razones que aducen los dueños de estas para utilizarlas y los problemas que poseen para acceder a las mismas. Para tal fin se entrevistará a los titulares de las pymes de la ciudad de Villa Gesell y a las personas encargadas de gestionarlas financieramente. El muestreo será no probabilístico intencional, el cual permitirá obtener los casos que interesan a la presente

investigación los cuales serán seleccionados subjetivamente ya que son considerados representativos.

Instrumentos

Los instrumentos utilizados para la recolección de datos fueron entrevistas realizadas a integrantes de las empresas mediante formularios Google, de las cuales no se revelará la identidad de ninguna en particular.

Las mismas se realizaron con el fin de contar con una visión acabada de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

Las entrevistas se realizaron en base a un mismo cuestionario para todos los entrevistados y contenía respuestas abiertas y cerradas.

Las variables utilizadas fueron cualitativas, entre las que encontramos:

- Sector al que pertenece la empresa: comercio, servicios, industria, construcción, etc
- Tamaño de la empresa de acuerdo con la actividad y los ingresos anuales: micro, pequeña y mediana.
- Frecuencia de utilización de diferentes fuentes de financiamiento: no se utiliza, se utiliza poco, se utiliza mucho.
- Grado de dificultad para acceder al financiamiento externo en una escala del 1 al 5.

La definición conceptual de cada variable utilizada fue desarrollada anteriormente en el apartado Introducción. Las mismas se implementaron para poder

responder a los objetivos planteados, a través de cuestionarios realizados a las distintas empresas de la ciudad de Villa Gesell

Análisis de datos

La información recolectada mediante las entrevistas fue analizada principalmente por el Software Excel, utilizando cuadros y figuras (grafico de barras, grafico de torta).

El cuestionario se ejecutó por medio de un formulario Google, el cual constaba de la preparación de preguntas que fueron remitidas al docente a cargo de la materia Seminario Final, y que luego, se enviaron a los representantes de las empresas mediante correo electrónico,obteniendo así las respuestas.

Las encuestas debieron realizarse por medios electrónicos debido a la situación de pandemia COVID-19 que estamos atravesando, lo cual dificultó la entrevista personal para ejecutar el cuestionario a las empresas.

Resultados

En el presente, se volcarán los datos recabados en la investigación, los mismos fueron obtenidos a través de las encuestas realizadas mediante cuestionario de Google y cuyos resultados son los pertinentes para los problemas planteados. En el cuestionario se interrogó a las empresas sobre temas tales como: información personal de la persona encargada de responder la misma, tamaño, clasificación y sector de la empresa (como se observa en la figura 1) y financiamiento.

Los resultados a los que se arribó en este proceso se encuentran organizados de la misma manera en la que se plantearon los objetivos específicos. Con relación a la clasificación de las empresas de acuerdo con el sector, los resultados arrojan que la mayor parte de las PyMEs encuestadas pertenecen al sector distribución. Con respecto al tamaño de estas, se puede observar que 6 de las 7 empresas entrevistadas se encuentran dentro de la clasificación micro.

Como primer punto a destacar, se determinó la estructura de financiamiento adoptada por las pymes familiares de Villa Gesell. Estos datos pueden observarse en la Tabla 1, así mismo, también se visualiza el conocimiento de las distintas fuentes de financiamiento. En ella se puede observar que la mayor fuente de financiamiento utilizada es la propia, seguida del financiamiento con proveedores. Adicionalmente se visualiza que las fuentes que no se utilizan por ninguna empresa, son el leasing, el factoring y el Crowdfunding.

Por otro lado, como se observa en la figura 2, se pudo determinar si la persona encargada de realizar la gerencia o dirección de la Pyme familiar posee estudios

universitarios en Cs. Económicas, visualizándose que, el %86 de las mismas, no contaba con dicha profesionalización.

Relacionado a lo mencionado, se verifica, que más del %50 de las empresas encuestadas, no recibe asesoramiento financiero externo, el restante, solo en algunas oportunidades.

Consultadas las empresas sobre la disponibilidad de documentación que solicitan las entidades bancarias para otorgar créditos, un %71,4 responde que cuentan con dicha documentación. Al realizar la pregunta si la misma reflejaba la realidad económica y financiera de la empresa, 1 de 5 empresas que cuentan con la documentación, respondieron por la afirmativa. Como complemento de esto último, se realizó en la encuesta una escala del 1 al 5 que va, de lo muy fácil a lo muy difícil, en el grado de dificultad que encuentran las Pymes Geselinas para acceder al financiamiento externo, dichos resultados se observan en la figura 3.

Por último, se realizó una pregunta abierta sobre las principales barreras que encuentra la Pyme para solicitar financiamiento, entre las respuestas otorgadas podemos mencionar:

- La tasa de interés.
- Burocracia Bancaria.
- “Siempre falta algún papel”.

- “Al no blanquear el 100 % de las ventas el financiamiento siempre es menor al que uno necesita.”

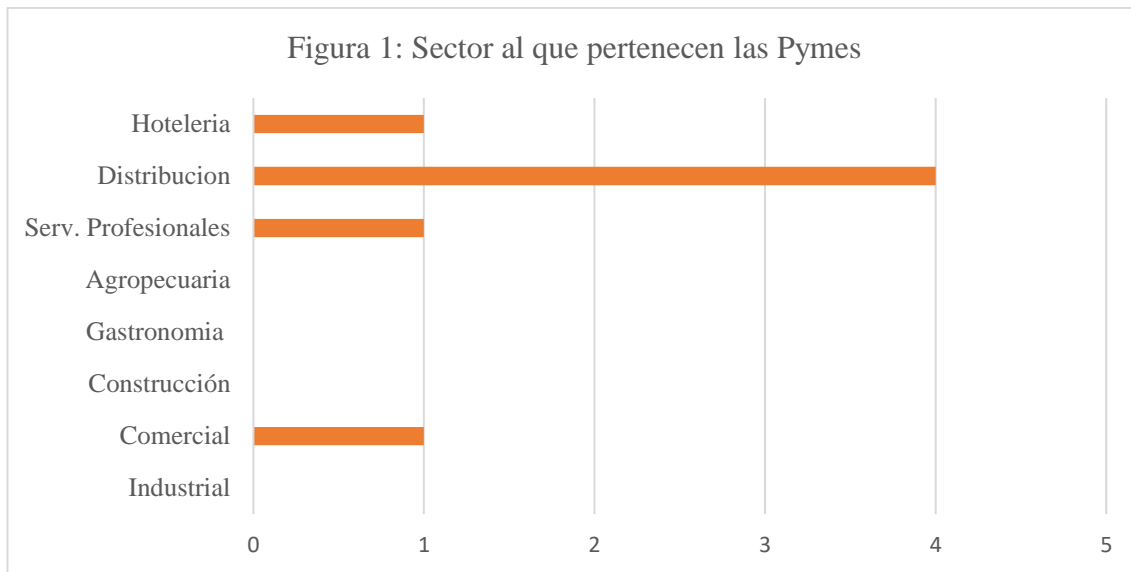
- Garantías.

Tabla 1:

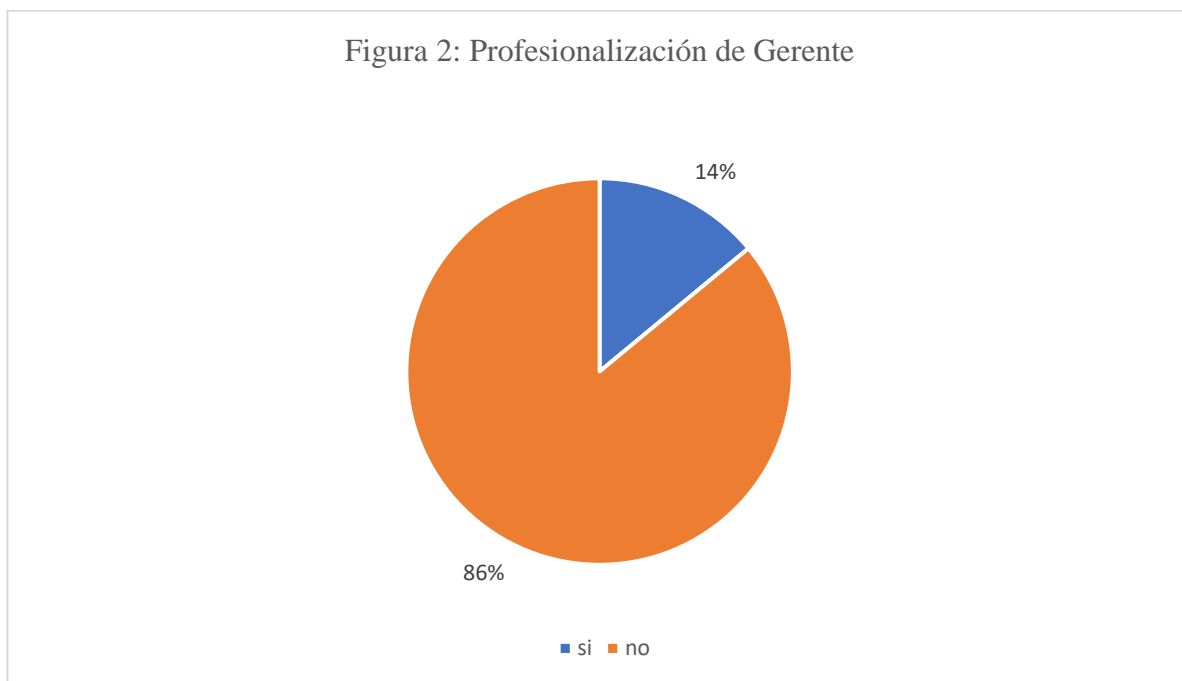
Estructura de financiamiento

Fuente de Financiamiento	Cantidad			
	No se utiliza	Se utiliza poco	Se utiliza mucho	No la conozco
Propio	1	1	5	
Banco Publico	4	3		
Banco Privado	3	4		
Leasing	7			
Comercial/Proveedores	3	2	2	
Descuento de cheques	7			
Factoring	5			2
Crowdfunding	5			2
Otro	7			

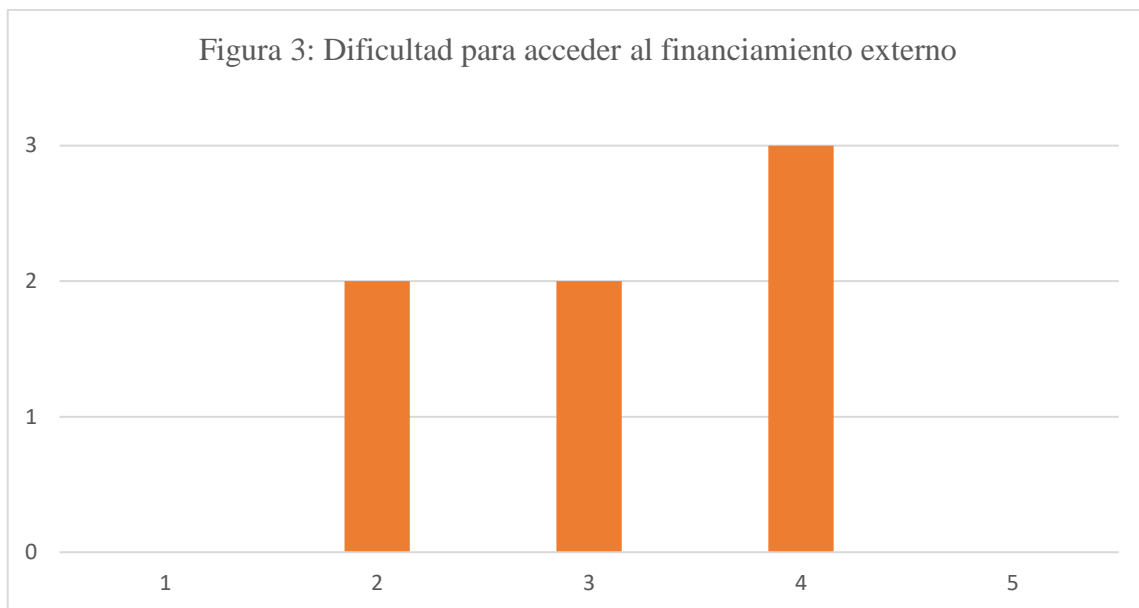
Fuente: elaboración propia



Fuente: elaboración propia



Fuente: elaboración propia



Fuente: elaboración propia

Discusión

El objetivo de este trabajo fue realizar un estudio sobre el financiamiento de pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell y determinar cuál es la estructura de este, analizando los factores que motivan a optar por una fuente de financiamiento u otra y las dificultades que poseen para acceder al financiamiento externo. Cabe mencionar, que no existen estudios previos de esta índole en la ciudad mencionada, en tal sentido, esta es la primera investigación sobre financiamiento de pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell.

Es por esto, que la investigación se basa en primer lugar, en clasificar a las PYMEs según los diferentes sectores económicos, el tamaño que tienen de acuerdo con la cantidad de empleados en relación de dependencia y su facturación anual. En segundo lugar, en determinar las fuentes de financiamiento utilizadas. A su vez, se plantea el análisis de algunos factores que influyen en el acceso al financiamiento, como el conocimiento o no, de las distintas fuentes y la informalidad económica/financiera de las pymes. Por último, se determinan las barreras más significativas que impiden el acceso al financiamiento externo.

En cuanto a la clasificación de las empresas de acuerdo con el sector, los resultados arrojan que la mayor parte de las PyMEs encuestadas pertenecen al sector distribución, siendo este el más fuerte.

En relación con el tamaño, se puede observar que 6 de las 7 empresas entrevistadas se encuentran dentro de la clasificación micro, es decir, tienen hasta 9 empleados. Esto quiere decir que se verifica lo indicado en el informe de Telam (2019), en el que sostiene que las microempresas (de hasta nueve empleados) representan la mayor cantidad de empleadores del país (el 85%). Por otro lado, este resultado puede tener correlación con el tamaño de la ciudad donde se desarrollan estas pymes, la misma cuenta con 45.000 habitantes aproximadamente.

Relacionado a lo mencionado anteriormente, se pudo confirmar que la persona encargada de realizar la gerencia o dirección de la empresa no poseía estudios universitarios en el %85,7 de las empresas entrevistadas, mostrando así la falta de especialización en temas relacionados con el financiamiento. Adicionalmente, quedó demostrado en la presente investigación, que las pymes no recibían asesoramiento externo en financiamiento. Teniendo en cuenta el tamaño de las pymes, la falta de capacitación de las personas encargadas de la administración de las mismas y el nulo asesoramiento externo, no sorprende que las mismas desconozcan determinadas fuentes de financiamiento disponibles para enfrentar el giro comercial de la empresa como veremos a continuación, esto, se corresponde con lo planteado por Gómez, Gómez Gutiérrez, & Serrano Orellana (2019) quienes reportaron que es posible que en algunas pymes no posean el personal especializado que les garantice el máximo rendimiento a su proceso, usualmente están conformadas por estructura reducida con pocos empleados, o simplemente es una empresa familiar.

Entrando en la determinación de la estructura de financiamiento de las pymes entrevistadas, se pudo verificar el grado de conocimiento y utilización de las diferentes

fuentes de financiamiento, observándose que la fuente de financiamiento más utilizada son los fondos propios, el arribo a este resultado se puede relacionar a la estacionalidad de las pymes en Villa Gesell, es decir, que poseen un gran caudal de ventas durante el verano a causa del turismo, dicho resultado tiene correlación con el informe “Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo” realizado en junio de 2019 por la Fundación Observatorio Pyme, donde se determinó que el financiamiento de la inversión se caracteriza por estar constituido mayormente por recursos propios Observatorio Pyme (2019).

Por otro lado, el financiamiento comercial con proveedores es la segunda fuente de financiamiento más utilizada y dejan de lado al financiamiento bancario, la causa de lo mencionado se puede relacionar a los descuentos por pago contra entrega o cuentas corrientes que las mismas pymes poseen con los proveedores, lo cual se condice con los autores Larsen; Vigier; Guercio y Briozzo (2013) los cuales sostienen que los proveedores ofrecen descuentos por pronto pago y que no aceptarlos convierte el crédito comercial en una fuente más cara que los préstamos bancarios. Por lo que el empresario siempre será renuente a financiarse por medio de la banca. Así mismo, el descuento de cheques tampoco es utilizado por las pymes entrevistadas ni las mismas informaron otra fuente de financiamiento como el mercado de capitales donde podrían utilizar el cheque de pago diferido, relacionándose este resultado con lo informado con Observatorio Pyme (2019) donde indica que este tipo de financiamiento 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-).

Sumado a lo mencionada anteriormente, se verificó que, al consultar a las empresas el grado de dificultad (en una escala del 1 al 5 donde 1 correspondía a muy fácil y 5 a muy difícil) que encontraban para acceder al financiamiento externo, el %71 de las mismas consideraban por lo menos difícil dicho acceso, lo cual puede ser uno de los factores de lo mencionado hasta acá y que también verifican Hisgen y Menace (2017), los cuales señalan que en Argentina, el 43,5% de las firmas identifica el acceso al financiamiento como una limitación importante y la falta de acceso al financiamiento externo ocupa el segundo puesto dentro de los obstáculos más acuciantes.

Párrafo aparte merece el desconocimiento y el no uso de las fuentes de financiamiento más modernas como el crowdfunding y no tan modernas como el leasing o factoring, de la investigación se desprende que ninguna empresa entrevistada usa estas fuentes de financiamiento, hasta algunas informan que no las conocen, lo cual se deviene de la no especialización de las personas encargadas de la administración de las pymes familiares en Villa Gesell, así como el nulo asesoramiento externo en el financiamiento de la empresa.

Siendo uno de los objetivos de esta investigación entender el grado de informalidad de las pymes y establecer a este como una de las causales del no acceso al financiamiento externo, se pudo observar que si bien la mayoría (71%) de las pymes familiares entrevistadas cuentan con la documentación solicitada por las entidades bancarias para el otorgamiento del crédito, solo 1 pyme familiar de ese porcentaje

confirmó que la misma reflejaba la realidad económica y financiera de la empresa. Evidentemente lo mencionado refleja una constante en las pymes familiares de la ciudad, no reflejando los ingresos en la documentación socioeconómica, verificándose esto, como uno de los factores en la dificultad del acceso al financiamiento externo, esto es verificado igualmente por Gómez, Gómez Gutiérrez y Serrano Orellana (2019), los mismos aluden que las pymes son comúnmente más opacas (en referencia a la precariedad de sus sistemas legales y contables internos). Muchas empresas pymes carecen de la información documental necesaria y desconocen los procedimientos y prácticas requeridos para acceder al crédito.

Si relacionamos el tamaño de las empresas entrevistadas con la factibilidad o no de acceder al financiamiento externo, se verifica que la única empresa con una cantidad de empleados considerable (51 empleados) y dentro de la categoría tramo 2, en base a la clasificación que hace el Registro de Empresas MiPyme, es una de las que posee la documentación solicitada por las entidades bancarias y la única que informa que la misma refleja la realidad económica financiera de la empresa. Por otro lado, la persona encargada de realizar la gerencia o dirección de la empresa posee estudios universitarios en Cs, Económicas, asimismo, declara como “fácil” el acceso al financiamiento externo, por lo cual estaríamos en condiciones de afirmar que dicha relación es afirmada en la presente investigación.

Por último, y no por eso menos importante, se les consulto a las empresas, en base a una pregunta abierta, cual consideraba la principal barrera para

acceder al financiamiento financiero, entre las respuestas pudimos observar que se verificaba lo plasmado hasta acá en esta discusión, las mismas mencionaron: “ La cantidad de papeles que te piden y los montos que tenes que justificar que ganas”, “al no blanquear el 100 % de las ventas el financiamiento siempre es menor al que uno necesita”, “siempre falta algún papel”, como se puede observar, esto deja en evidencia la informalidad de las pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell y se relaciona con los requisitos solicitados para acceder al financiamiento externo.

Respecto de las limitaciones de la investigación, la primera de ellas corresponde al tamaño de la muestra ya que es un número reducido de empresas encuestadas (7).

A su vez, el tipo de muestreo es no probabilístico; esto hace que los casos no sean representativos de la población, ya que no todos los sujetos tienen la misma probabilidad de ser elegidos.

Cabe mencionar que la encuesta fue realizada en la ciudad de Villa Gesell y por lo tanto, se detecta una dificultad para realizar una generalización.

Por otro lado, es importante mencionar que debido a la situación de pandemia COVID-19 que está atravesando el país en este momento, las encuestas fueron enviadas a través del mail, para que fueran respondidas por las empresas. Esta situación provocó que muchas de las preguntas no pudieran ser interpretadas correctamente por el encuestados, no pudiendo utilizar las respuestas otorgadas.

Así mismo, se recomienda para las investigaciones futuras en la ciudad de Villa Gesell, realizar las entrevistas en una época del año en donde las pymes se encuentren

activas y presentes, como puede ser el periodo diciembre-marzo, ya que se ampliará de esta manera la muestra.

Si bien el tamaño de la muestra resulta una limitación de la presente investigación, la misma ha sido la primera que estudio el fenómeno en cuestión en la ciudad de Villa Gesell, convirtiendo los resultados obtenidos, muy valiosos.

En el mismo sentido, aporta evidencia para seguir revisando la relación que existe entre la informalidad de las pymes Geselinas y el acceso al financiamiento externo, así como la estructura de financiamiento elegida por las mismas.

Como elemento positivo se destaca la posibilidad de llevar adelante la presente investigación en situación de pandemia, así como también la buena predisposición de los responsables de las empresas entrevistadas, a la hora de responder el cuestionario enviado.

De todo lo mencionado hasta el momento, se puede concluir que la investigación pudo responder al problema que le dio origen pudiendo determinar cómo se financian las pymes familiares en la ciudad de Villa Gesell.

Paralelamente a esto, todos los objetivos planteados se cumplieron siguiendo el lineamiento de la investigación.

A su vez, los antecedentes esbozados en la introducción se relacionan y coinciden con los resultados hallados.

Es evidente que las pymes familiares se financian principalmente, con fondos propios, las causas pueden ser varias.

En primer lugar, los administradores o los encargados de llevar adelante la vida de la empresa poseen escaso conocimiento de las diferentes fuentes de financiamiento, no cuentan con especialización en el tema ni reciben asesoramiento en el mismo, esto impacta directamente en la selección de las diferentes opciones que cuentan las pymes para financiarse, volcándose a la más “conocida” y “segura”, utilizar los fondos propios de la empresa.

Lo mencionado se encuentra directamente relacionado con el tamaño de las pymes, existe una relación de causa efecto donde las pequeñas y medianas empresas no poseen ese conocimiento en financiación. Las mismas deben aprovechar el abanico de fuentes de financiamiento que hoy en día se ofrece, esto indica que se requiere una profesionalización de las personas que ejercen el rol de administradores, mas allá del tamaño de esta.

En segundo lugar, se verifica que hoy en día, las pymes no poseen documentación fidedigna de los ingresos que perciben por su actividad, impactando directamente en la solicitud de financiamiento externo. Las pymes cuentan con un grado de informalidad alto, a su vez, la misma es una de las causas por las cuales no acceden al financiamiento, provocando el rechazo de los créditos por su propia culpa, quedando responder a la pregunta de ¿Por qué las pymes no cuentan con documentación socioeconómica que refleje sus ingresos verdaderos?, para investigaciones posteriores.

Es inviable pensar, que, mediante la estructura de financiamiento utilizada hoy en día por las pymes familiares de Villa Gesell, puedan sobrevivir o seguir desarrollándose en el contexto actual. Las mismas están atadas a la suerte de una buena “temporada” turística, utilizando los ingresos obtenidos en la misma, para sobrevivir el resto del año, formando una secuencia de nunca acabar.

Como propuesta de futuras líneas de exploración es oportuno mencionar la posibilidad de analizar una mayor cantidad de compañías para obtener más datos y una idea más generalizada sobre la situación que abarque más allá de la ciudad de Villa Gesell.

Asimismo, se señala la necesidad de continuar con la investigación en la línea iniciada profundizando ciertos aspectos, como, por ejemplo, establecer las causas que llevan a las pymes a su informalidad.

También se debería ahondar en los requisitos solicitados para acceder al financiamiento externo, determinando la posibilidad o no de cumplir con los mismos.

Referencias

- Banco Nación (2020). *Datos del Sector PyMES*. Recuperado de <https://eleconomista.com.ar/wp-content/uploads/2020/02/Informe-Sector-PyME.pdf>
- Telam (2019). *El 99% de los empleadores son MiPyME y ocupan a dos de cada tres trabajadores*. Recuperado de <https://www.telam.com.ar/notas/201907/372915-pyme-empresas.html>
- Banco Comafi, (2016). *el mapa empresarial de un país donde las pymes son las grandes empleadoras*. Recuperado de <https://www.comafi.com.ar/1943-El-mapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras.note.aspx>
- Ministerio de Producción de la Nación (2020). *¿Qué es una MiPyME?* Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Fuentes de financiamiento (2019). Recuperado de Enciclopedia Económica (<https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>).
- Joaquín Llorente Jaime (2014) Recuperado de <https://economipedia.com/author/joako>
- Francisco Mochón Morcillo, Nuria Calvo Flores (2009). *ECONOMIA DE LA EMPRESA*. Editorial: McGraw-Hill Interamericana de España S.L., 2009
- Casanovas, M., & Bertrán, J. (2013). *La financiación de la empresa: Cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Barcelona: Profit Editorial.)

Saavedra García M. L., & Bustamante Osorio S. C. (2013). El problema de financiamiento de la PYME y el sistema nacional de garantías en Colombia. *Contaduría Universidad De Antioquia*, (62), 69-88. Recuperado a partir de <https://revistas.udea.edu.co/index.php/cont/article/view/18912>

La Razón (2018). *Nuevas formas de financiación alternativa para empresas*. Recuperado de <https://www.larazon.es/economia/nuevas-formas-de-financiacion-alternativa-para-empresas-GL20183173/>

Andrés Sevilla Arias (06 de octubre, 2015). *Crowdfunding*. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/crowdfunding-micromecenazgo.html>

Observatorio Pyme (2019) *Informe Especial: Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Recuperado de <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>

Larsen, Melisa; Vigier, Hernan Pedro; Guercio, María Belén; Briozzo, Anahi Eugenia; Financiamiento mediante obligaciones negociables: el problema de ser PyMEs; Universidad Nacional de Misiones. Facultad de Ciencias Económicas; Visión de Futuro; 18; 2; 12-2014; 134-153

Carlos Matías Hisgen, Gabriel David Menace: Determinantes del acceso al crédito de pymes industriales argentinas... págs. 81 - 107. doi: <http://dx.doi.org/10.30972/rfce.0192859>

Franco Gómez, M. C., Gómez Gutiérrez, F., & Serrano Orellana, K. (2019). Determinantes del acceso al crédito para la Pyme del Ecuador. *Revista Conrado*, 15(67), 295-303. Recuperado de <http://conrado.ucf.edu.cu/index.php/>

Pérez, Jorge Orlando; Bertoni, Martín; Sattler, Silvana Andrea & Terreno, Dante Domingo (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pymes latinoamericanas. *Cuadernos de Contabilidad*, 16 (40), 179-204. <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cc16-40.bpme>

- Sociedad Anónima (S.A)
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L)
- Sociedad Anónima Simplificada (S.A.S)
- Sociedad de Hecho
- Monotributo
- Responsable Inscripto
- Prefiero no contestar

9. ¿Qué actividad realiza la empresa? *

- Industrial
- Comercial
- Construcción
- Gastronomía
- Agropecuaria
- Servicios profesionales
- Distribucion
- Otra _____

10. Para determinar el tamaño de la empresa, el Registro de Empresas MiPymes informa los topes de ventas anuales por actividad y categoría. ¿Dentro de que categoría se encuentra la empresa?

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

- Micro
- Pequeña
- Mediana Tramo 1
- Mediana Tramo 2
- Prefiero no contestar

11. ¿Qué antigüedad posee la empresa?

- Menos de 1 año
- De 1 a 5 años
- De 6 a 10 años
- De 10 a 15 años
- De 16 a 20 años
- Más de 20 años

12. ¿Con cuántos empleados cuenta la empresa?

13. ¿Cuántas personas integran la empresa, excluyendo a los empleados?

14. ¿La persona encargada de realizar la gerencia o dirección de la empresa posee estudios universitarios en Cs, Económicas?

- Sí
- No
- Estudios incompletos
- Prefiero no contestar

15. ¿Cuenta la empresa con asesoramiento externo financiero?

- Sí
- No
- A veces

16. ¿Con que frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento? Siendo las opciones de frecuencia: *No se utiliza, Se utiliza poco, Se utiliza mucho, No la conozco:*

- Financiamiento propio
- Banco publico
- Banco Privado
- Leasing
- Comercial/Proveedores
- Descuento de cheques
- Factoring
- Crowdfunding
- Otra fuente de financiamiento

17. En una escala del 1 al 5, donde 1 es muy fácil y 5 muy difícil, ¿Qué grado de dificultad encuentra para acceder al financiamiento externo? *

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

18. ¿Cuál es el destino del financiamiento? Siendo las opciones de frecuencia: *Siempre, A Veces, Nunca:*

- Mercadería
- Capital de Trabajo
- Inversión
- Impuestos

- Otros

19. ¿Ha tomado crédito externo previo a la pandemia? ¿A que tasa de interés?

- No, no he tomado
- Si, a un %30
- Si, a un %40
- Si, a un %50
- Si, a un %60
- Si, a más de un %60

20. En una escala del 1 al 5, donde 1 es poco probable y 5 muy probable, ¿Qué probabilidad existe en que la causa de necesitar financiamiento se corresponda con la marcada estacionalidad de Villa Gesell?

- 1
- 2
- 3
- 4
- 5

21. ¿La empresa cuenta con la documentación solicitada por las entidades bancarias para el otorgamiento del crédito?

- Sí
- No
- Tal vez

22. En caso de responder Si, ¿La misma refleja la realidad de la empresa?

- Sí
- No
- Tal vez

23. ¿Cuál es la principal barrera que encuentra al solicitar financiamiento?

Comentario final