

**Universidad Siglo 21**



**Trabajo Final de Graduación.**

**Manuscrito Científico**

**Carrera de Contador Público**

**El financiamiento de pymes familiares de construcción y montaje en contextos de  
inestabilidad del cordón industrial**

Autor: Coronel, Pamela Jimena

Legajo: VCPB08781

DNI: 31.537.560

Tutor: González Torres, Alfredo

Director de TFG: González Torres, Alfredo

Ciudad de Capitán Bermúdez, Provincia de Santa Fe

Argentina, Noviembre 2021

## **Resumen**

Las pymes son el motor del crecimiento económico de un país y esencialmente aquellas ubicadas en el cordón industrial cuya actividad de mantenimiento, construcción y montaje son un engranaje indispensable para que se lleven a cabo tanto las exportaciones como importaciones con eficacia y eficiencia. Es por ello que desde este trabajo se buscó analizar las diferentes opciones de financiamiento con las que cuentan, para poder financiar su capacidad productiva y poder enfrentar las diferentes adversidades que dejó la recesión de los últimos años y el contexto de pandemia. No hay dudas que buscan sobrevivir, ya que las estadísticas no son alentadoras en cuanto a la obtención de recursos acorde a sus necesidades, aunque se han propuesto conocer en profundidad cada línea de crédito tanto del sector privado como público. Este trabajo se centra en analizar el financiamiento de las pymes, sus problemáticas de acceso a los mismos, el tipo de financiamiento más utilizado y/o la fuente más frecuente. Se realiza una investigación de tipo descriptiva, con información secundaria de bibliografía, informes y datos brindados por la SEPYMEyDR, como así también entrevistas con directores de pymes de la región más importante de la Provincia de Santa Fe, los cuales por unanimidad, han recurrido indefectiblemente al financiamiento a través de sus clientes, a los bancos con los que operan, así como la utilización de leasings para la obtención de bienes de capital, fundamentalmente para adaptarse a los cambios y mantenerse en el mercado.

***Palabras claves: Pymes, financiamiento, recursos, inestabilidad, cordón industrial.***

## **Abstract**

SMEs are the engine of economic growth in a country and essentially those located in the industrial cordon whose maintenance, construction and assembly activities are an essential gear for both exports and imports to be carried out effectively and efficiently. That is why this work seeks to analyze the different financing options they have, in order to finance their productive capacity and to face the different adversities left by the recession of recent years and the context of the pandemic. There is no doubt that they seek to survive, since the statistics are not encouraging in terms of obtaining resources according to their needs, although they have proposed to know in depth each line of credit from both the private and public sectors. This work focuses on analyzing the financing of SMEs, their problems of access to them, the type of financing most used and / or the most frequent source. A descriptive research is carried out, with secondary information from the bibliography, reports and data provided by the SEPYMEyDR, as well as interviews with directors of SMEs from the most important region of the Province of Santa Fe, who unanimously have appealed unfailingly to financing through their clients, to the banks with which they operate, as well as the use of leases to obtain capital goods, fundamentally to adapt to changes and stay in the market.

***Keywords: SMEs, financing, resources, instability, industrial cordon.***

## **Agradecimientos**

En éstas líneas me gustaría agradecer en primer lugar a mi esposo, la otra columna de esta hermosa familia que hemos formado y a mi hijo, el gran motor de cada esfuerzo que hacemos con su padre. Ellos me apoyan en cada desafío, me sostienen y me alientan.

A mis padres, en especial a mi mamá, que aunque esta pandemia se la haya llevado, me vio luchar por este sueño, me alentó en cada materia, me sostuvo en cada batalla peleada a lo largo de éstos nueve años y nunca tuvo dudas de que llegaría a la meta. Para vos, que a pesar de la escasez, nos diste la mejor educación y nos enseñaste el camino del progreso a partir del mérito propio. Ojalá sepamos impartir lo mismo a nuestros hijos. La meta está cerca, una brecha se abre para nuestras generaciones, nuestro sueño casi cumplido: La primer profesional de la familia. Para vos ma.

# Índice

|  |    |
|--|----|
| Introducción.....  | 1  |
| Antecedentes .....   | 1  |
| Elementos teóricos esenciales .....                        | 2  |
| Identificación del problema .....                          | 11 |
| Importancia de la investigación .....                      | 12 |
| Objetivo general.....                                      | 13 |
| Objetivos específicos .....                                | 13 |
| Métodos .....  | 14 |
| Diseño .....   | 14 |
| Participantes .....  | 14 |
| Instrumentos.....  | 14 |
| Análisis de datos .....                                    | 15 |
| Resultados.....  | 16 |
| Discusión .....  | 21 |
| Interpretación de los resultados.....                      | 21 |
| Fortalezas y limitaciones de la investigación .....        | 27 |
| Conclusiones.....  | 29 |
| Recomendaciones profesionales.....                         | 29 |
| Recomendaciones para futuras líneas de investigación ..... | 30 |
| Referencias .....  | 32 |
| Anexo I .....  | 34 |
| Anexo II .....   | 36 |

## **Introducción**

### *Antecedentes*

En la presente investigación uno de los antecedentes que se tomó es el Trabajo Final de Grado de Carrizo (2020), el cual sostuvo que son las Pymes las que estimulan el crecimiento económico y es necesario proveerlas de herramientas de financiamiento ya que promueven el aumento de la productividad y la generación de empleo; sin embargo, éstas debieron afrontar diferentes obstáculos para mantenerse en el mercado, fundamentalmente las dificultades de acceso al financiamiento en contextos inestables como es el de nuestro país y sumado a esto, la recesión que trajo aparejada la pandemia del 2020/21.

Este antecedente es de gran importancia para este trabajo ya que mencionó datos precisos de los factores que le impide a las Pymes acceder al crédito, como ser la falta de herramientas de diagnóstico, la ausencia de un área que se dedique exclusivamente a la parte financiera de la empresa y la falta de cumplimiento de las exigencias formales que demandan los financistas, debido a la informalidad con la que se manejan.

También se reflejó el efecto negativo a causa del confinamiento por el COVID-19 sobre las pymes, poniéndolas en una situación de demanda como nunca antes visto.

Otro de los antecedentes que se ha tomado, es el Trabajo Final de Grado de López (2019), quien centró su investigación en las Pymes que trabajan en el Cordón Industrial de la provincia de Entre Ríos y en el que afirmó que el 70% de ellas, identificaron dificultades de financiamiento como el segundo principal problema que las afectan. Al primer puesto se lo lleva la carga impositiva, con el 91% de las empresas consultadas.

Esta investigación, también viene a aportar base cierta sobre el porcentaje de empresas que hay registradas en nuestro país, según los datos aportados por el Ministerio de Producción de la Nación (2019) al mes de Julio, solo el 52.4% se encontraban registradas, había habido una variación en -18.6% de empresas inscriptas, respecto del año anterior, por lo que concluyó que ese rango ha debido finalizar sus actividades o se encuentran trabajando en condiciones informales.

A sí mismo, el autor mencionó, que a pesar de los esfuerzos por parte del Estado de sacar planes que variaron desde el subsidio de tasas en bancos privados, el

otorgamiento de préstamos o subsidios directos hasta la reducción impositiva por inversión en bienes de capital, el pago del IVA a 90 días, la compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias, la eliminación del impuesto Ganancia Mínima Presunta, simplificación en la solicitud del certificado de no retención del IVA y reducción de retenciones para microempresas, entre otras.

El Observatorio PYME (2017) muestra datos poco alentadores, ya que solo el 2.5% de las pymes se beneficiaron de éstos programas a causa de que los criterios de selección son poco claros y hubo falta de información, ya que el 60% de las empresas, no conocía la existencia de éstos programas.

### *Elementos teóricos esenciales*

Según AFIP (2021) Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de los siguientes sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría.

Existe un Registro de Empresas MiPyMES (AFIP, 2021) mediante el cual se acredita condición como tal ante la AFIP y el Ministerio de Desarrollo Productivo y terceros organismos e instituciones, se categorizan según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa de acuerdo a la Tabla 1, y no deben superar los topes que figuran en la Tabla 2. 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 hasta el 75 % del monto de las exportaciones.

El Certificado que se extiende a partir de éste registro, les permite acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia a las empresas como, por ejemplo, la LIP PyMEs (Línea de Inversión Productiva, 2021) que forma parte del Plan de Reactivación e Inclusión Financiera que anunció el presidente, entre otros ya conocidos como el Crédito a Tasa Cero para Monotributistas y Autónomos.

**Tabla 1:** *Cantidad de empleados según su actividad*

| Tramo        | Construcción | Servicios | Comercio | Industria y Minería | Agropecuaria |
|--------------|--------------|-----------|----------|---------------------|--------------|
| Micro        | 12           | 7         | 7        | 15                  | 5            |
| Pequeña      | 45           | 30        | 35       | 60                  | 10           |
| Mediana - T1 | 200          | 165       | 125      | 235                 | 50           |
| Mediana - T2 | 590          | 535       | 345      | 655                 | 215          |

**Fuente:** AFIP (2021)

**Tabla 2:** Ventas Totales anuales por categoría

| Categoría    | Construcción  | Servicio    | Comercio      | Industria y Minería | Agropecuaria  |
|--------------|---------------|-------------|---------------|---------------------|---------------|
| 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 - T1 | 827.210.000   | 658.350.000 | 2.588.770.000 | 2.530.470.000       | 692.920.000   |
| Mediana - T2 | 1.240.680.000 | 940.220.000 | 3.698.270.000 | 3.955.200.000       | 1.099.020.000 |

**Fuente:** AFIP (2021)

Miranda (2013) analizó las causas de la falta de financiamiento de las pymes en Argentina y encontró que este problema es el segundo obstáculo más importante para las empresas pequeñas, mientras que para las medianas es el principal y para las grandes es el sexto. Es decir, Nuestro país está entre los cuales el acceso al financiamiento se considera como un obstáculo importante para los emprendimientos familiares.

Según Beck, Demirgüç-Kunt y Levine el acceso al financiamiento, en gran parte, se obstaculiza por causas de oferta y demanda. La primera causa se debe a problemas de asimetrías de información y costos de financiamiento. Mientras que, la segunda, se debe a la falta de capacidad, conocimiento y asesoramiento del empresario en cuestiones contables-financieras (OECD/CAF, 2019, pág. 116)

Desde la perspectiva del oferente las fallas que se producen presentan problemas de selección adversa y riesgo moral. El primero de ellos refiere a la desigualdad en las condiciones de acceso a la información del proyecto (rentabilidad y riesgo) que posee la oferta en relación a la demanda. En otras palabras, el demandante conoce con exactitud su proyecto y oculta parte de su información al oferente. Ello conduce a este último a elevar los costos del financiamiento por sobre la media del mercado como producto de la parcialidad de la información presentada. El segundo problema se genera una vez otorgado el préstamo. En ese caso, el acreedor no posee las herramientas ni el control necesario para observar el uso de los fondos por parte del prestatario. Debido a esta problemática y sumado al contexto de inestabilidad macroeconómica, muchas veces, se produce un racionamiento del préstamo independientemente de los condicionamientos (Bleger & Rozenwurce, 2020).

Como ya se ha mencionado, los esfuerzos por parte del gobierno hacia las pymes han estado y aunque insuficientes, se pudo mencionar también al Programa FONAPYME (2007), a través del Ministerio de industria y la Secretaría de la pequeña y

mediana empresa y desarrollo regional, creado con el objetivo de brindar financiamiento a las MiPyMEs que no pueden acceder al Sistema Bancario a través de un Fideicomiso Financiero que otorga préstamos mediante concursos públicos y apuntando principalmente a empresas industriales, agroindustriales, prestadoras de servicios para la industria y de los sectores de la minería y la construcción.

Ésta línea de créditos, en ese momento, fue una de las más tentadoras en la pymes del cordón industrial, ya que la tasa de interés del programa es del menor al 10% anual, fija y en pesos para préstamos de hasta 7 años de plazo, con hasta un año de gracia. Los créditos están destinados a proyectos de inversión, bienes de capital, construcción e instalaciones y capital de trabajo, cuyo desarrollo determine una mejora objetiva en los procesos, entendiéndose por tal a: la ampliación de la capacidad instalada a través de la incorporación de bienes de capital asociados a la actividad de la empresa; inversiones en infraestructura que tengan por objeto el desarrollo sustentable de la empresa; creación de nuevas líneas de productos / servicios que representen una necesidad en el mercado; mejora de los actuales productos/servicios; incorporación de equipo de producción, automatización y/o robotización que permita reducir costos de producción y/o incrementar su participación en el mercado; innovaciones de procesos, productos/servicios destinados a satisfacer demandas insatisfechas. (SEPYMEyDR, 2003).

Merediz (2021) destacó la multiplicación de los recursos para asistir a las pymes para ayudar a reconstruir el sector productivo, desde que comenzó la crisis sanitaria y desde la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores se otorgaron 658.712 créditos, a través de 30 líneas de crédito por más de 230 mil millones de pesos. Desde el Ministerio Nacional de Desarrollo Productivo (2021) se multiplicó los recursos del FOGAR (2021) 133 veces. Pasó de 1.080 millones de pesos a finales de 2019 a 144.000 millones de pesos al día de hoy. Lo mismo sucedió con el FONDEP, (2021) que pasó de 1.860 millones a fin de 2019 a 54.500 millones de pesos en la actualidad: esto representa haber multiplicado los recursos 29 veces.

Siguiendo con algunas políticas públicas se menciona el sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) que ofrece el sector público para aquellos emprendedores que la demanden. Éstas SRG fueron sociedades comerciales creadas por una ley del año 1995, cuyo objetivo principal es facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas a través del otorgamiento avales. Estos avales permiten

a las pymes acercarse al mercado de capitales para descontar sus cheques en la bolsa, así como también para mejorar las condiciones de financiamiento bancario. Aunque avalan distintos tipos de instrumentos, el descuento de cheques es la operación más utilizada, sobre todo en momentos de necesidad de liquidez como el actual. En 2019, las SGR asistieron con sus avales a más de 16.800 PyMEs, quienes obtuvieron financiamiento por de \$85.800 millones de pesos, monto que en 81% se canalizó a través del descuento de cheques en la bolsa.

Las SGR no prestan dinero sino que otorgan garantías hacia los acreedores de las pymes. Éstas solo dan su aval y le permite a las PyMEs obtener mejores condiciones de financiamiento, menores tasas y mayor plazo. El aval de una SGR para el descuento de cheques en la bolsa complementa la línea de financiamiento bancario, no la reemplaza.

El sistema es beneficioso para todas las partes involucradas. Por un lado, quién financia a la pyme se ve beneficiada con la garantía de pago de la SGR adicionalmente a la de la pyme. En caso de que la empresa avalada no pueda hacer frente a su compromiso, la SGR responderá al pago de la deuda; éstas principalmente avalan cheques de pago diferido propios o de terceros, pagarés, obligaciones negociables pymes, préstamos bancarios a tasa fija y variable. También operaciones de leasing, operaciones comerciales a favor de proveedores y obligaciones ante la AFIP.

Siguiendo con algunas políticas públicas se menciona el sistema de Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) que ofrece el sector público para aquellos emprendedores que la demanden. Éstas SRG fueron sociedades comerciales creadas por una ley del año 1995, cuyo objetivo principal es facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas a través del otorgamiento avales. Estos avales permiten a las pymes acercarse al mercado de capitales para descontar sus cheques en la bolsa, así como también para mejorar las condiciones de financiamiento bancario. Aunque avalan distintos tipos de instrumentos, el descuento de cheques es la operación más utilizada, sobre todo en momentos de necesidad de liquidez como el actual. En 2019, las SGR asistieron con sus avales a más de 16.800 PyMEs, quienes obtuvieron financiamiento por de \$85.800 millones de pesos, monto que en 81% se canalizó a través del descuento de cheques en la bolsa.

Las SGR no prestan dinero sino que otorgan garantías hacia los acreedores de las pymes. Éstas solo dan su aval y le permite a las PyMEs obtener mejores condiciones de financiamiento, menores tasas y mayor plazo. El aval de una SGR para

el descuento de cheques en la bolsa complementa la línea de financiamiento bancario, no la reemplaza.

El sistema es beneficioso para todas las partes involucradas. Por un lado, quién financia a la pyme se ve beneficiada con la garantía de pago de la SGR adicionalmente a la de la pyme. En caso de que la empresa avalada no pueda hacer frente a su compromiso, la SGR responderá al pago de la deuda; éstas principalmente avalan cheques de pago diferido propios o de terceros, pagarés, obligaciones negociables pymes, préstamos bancarios a tasa fija y variable. También operaciones de leasing, operaciones comerciales a favor de proveedores y obligaciones ante la AFIP.

Por otro lado, un informe de la Fundación Observatorio Pyme (2021) respecto de la prohibición de despidos y la doble indemnización impuesta por el gobierno a causa de la pandemia, concluyó que ha tenido un impacto negativo en las pymes de todo el país. Fue aceptable que lo que se intentara, era cuidar al trabajador, pero quedó demostrado que lo que realmente lo protege es la generación de empleo. Según los datos brindados en el informe, las empresas menos afectadas por la normativa fueron las microempresas, ya que son las unipersonales y monotributistas por no tener personal prácticamente. También hizo referencia a que la única alternativa posible para contribuir a la reconstrucción de la economía Argentina pospandemia es la formación profesional, la disminución de la carga tributaria para las microempresas y el financiamiento para el capital de trabajo a través de políticas públicas.

El financiamiento bancario en Argentina se consolida como la segunda alternativa a la que acceden las PyMES. De acuerdo con estudios realizados por la Unión Industrial Argentina (UIA), el 26% de las PyMES del sector industrial recurrieron al crédito bancario. El mismo estudio arrojó que un 19% adujeron tener frenados sus proyectos por falta de financiamiento; de las cuales más de la mitad (51%) indicaron principalmente que no eran acordes los montos y los plazos. Otra porción (28%) no solicitó crédito bancario ya que manifestaron que se consideraban excluidos de esta posibilidad. Por último, una porción menor (21%) adujo que su crédito fue rechazado (Bebczuk, 2017, pág. 14).

Según estudios de la Corporación Financiera Internacional (IFC) las Mipymes argentinas presentan problemas para acceder al financiamiento en un 77% en promedio. En comparación con países de América Latina, Argentina posee serias dificultades de acceso al crédito, arrojando índices superiores a los que se manifiestan en la región. Entre los países que registraron bajas dificultades de acceso al

financiamiento, se puede citar a Chile con 17% promedio, Perú con 42% y Colombia con 44% en promedio (OECD/CAF, 2019, pág. 117)

Además de créditos en dinero, los bancos, ofrecen lo que se llaman Leasing. El nacimiento y desarrollo del leasing parecen vincularse a circunstancias que rodean a la actividad comercial e industrial, ya sea por las dificultades de los para contar con un capital de trabajo adecuado, o por la rapidez de los avances tecnológicos que dejan obsoletas, algunas maquinarias que aún estando aparentemente con un funcionamiento perfecto, ya no responden a las necesidades del sector eficientemente. Además, éste tipo de operaciones le permite a las empresas contar con un capital de trabajo renovado permanentemente (Gallo, 1979)

Financiamiento a corto plazo:

Son pasivos que están programados para que su reembolso se efectúe en el transcurso de un año. El financiamiento a corto plazo se puede obtener de una manera más fácil y rápida, que un crédito a largo plazo y por lo general, las tasas de interés son mucho más bajas; además, no restringen tanto las secciones futuras de una empresa como lo hacen los contratos a largo plazo. (Córdoba, 2012, pág 310).

*Créditos:* La entidad financiera pone una determinada cantidad de dinero a disposición del beneficiario, hasta un límite señalado y por un plazo determinado, percibiendo los intereses sobre las cantidades dispuestas y las comisiones otorgadas, obligándose el beneficiario a devolver a la entidad financiera las cantidades utilizadas en los plazos estipulados, por lo tanto, el saldo de la cuenta de crédito es variable, ya que la disposición de fondos tiene lugar en función de las necesidades de la empresa. (Casanova & Bertram, 2013)

En este tipo de créditos los bancos corren un riesgo mayor que en el descuento de efectos comerciales. Por ello, no es de extrañar que cuando se trata de empresas no demasiado solventes, el banco le exija unas garantías complementarias. La garantía puede ser de tipo personal (aval) o de tipo real, como mercancías o stocks, valores mobiliarios, etc. Los bienes afectados a la garantía del crédito deben caracterizarse por la estabilidad de su valor en el mercado.

Si la empresa no paga al crédito de acuerdo con las condiciones estipuladas, el banco venderá el bien que sirve de garantía. El importe de la venta lo destinará el banco al reintegro de su préstamo, y la diferencia, si es positiva, se le abonará a la empresa, mientras que, si la diferencia es negativa, el banco devendrá en un acreedor ordinario de aquélla. Los bancos no aceptan nunca de buena gana devenir en acreedores

ordinarios de la empresa, por lo que el valor de la garantía debe exceder siempre al importe del crédito, constituyendo esa diferencia lo que se llama el margen de garantía del banco.

*Préstamos bancarios:* Consiste en un contrato mercantil a través del cual el financiador, que suele ser una entidad financiera, pone a disposición del deudor una determinada cantidad de dinero, por un plazo determinado y a cambio de percibir una remuneración en forma de intereses y comisiones. En una operación de préstamo la totalidad del capital se pone a disposición del deudor desde la fecha de su concesión. (Casanovas & Bertram, 2013 pág 113)

*Pagaré:* Cuando se aprueba un préstamo bancario, el contrato se ejecuta firmando un pagaré. El pagaré especifica: el monto solicitado en préstamo, la tasa de interés porcentual; el programa de reembolso, el cual puede requerir una suma acumulada o una serie de pagos; cualquier garantía que pudiera tener que otorgarse como colateral para el préstamo; y cualesquiera otros términos y condiciones sobre los cuales el banco y el prestatario pudiera haber convenido. El pagaré puede ser con vencimiento a 30, 60, 90, 120 y 180 días. El pagaré es considerado como un título o valor. (Weston & Brigham, 1994).

*Préstamos y Créditos:* Existen diversas modalidades de préstamos y créditos, en función del criterio utilizado, de modo que:

- En función de las garantías, préstamos y créditos se clasifican en:
  - Personales, cuando la única garantía es la solvencia del deudor.
  - Reales, cuando existe una garantía adicional, la cual puede ser hipotecaria (bienes inmuebles) o pignoratícia (valores mobiliarios, obras de arte, etc).
- En función del prestamista:
  - Privados, cuando el prestamista es una entidad financiera privada.
  - Oficiales, cuando el prestamista es una entidad financiera pública.
- En función de su formalización:
  - Públicos, cuando se documentan en escritura pública, los cuales tienen fuerza ejecutiva.
  - Privados, cuando se materializan en un documento privado, los cuales no tienen fuerza ejecutiva.
- En función de su amortización:
  - Amortización al vencimiento, es decir cuando la totalidad del

importe recibido se reembolsa al final de la vida de la operación.

- Amortizaciones periódicas, es decir, cuando las amortizaciones se realizan de acuerdo con la periodicidad establecidas en la póliza. Dichas amortizaciones pueden ser constantes o variables, en cuyo caso se determine en el contrato el método que hay que utilizar para su determinación.
- En función del tipo de interés:
  - A tipo de interés fijo, cuando se especifica el tipo de interés que los que pagará a largo de toda la vida de la operación.
  - A tipo de interés variable, cuando se establece un tipo de interés de referencia que se aplicará, en cada periodo de interés, para la determinación del tipo de interés. En consecuencia, el tipo de interés a pagar variará en función de cómo evolucione el tipo de interés de referencia. Pero además en la póliza se establecerá un margen o diferencial fijo que se sumará al tipo de interés de referencia con el fin de calcular el montaje final de los intereses que los que pagar. El importe de dicho margen es negociable con la entidad financiera.
  - A tipo de interés mixto, cuando se establece un tipo de interés fijo para el primer o primeros años y luego un tipo de interés variable.
- En función de la moneda en que esté denominada la operación:
  - En moneda nacional
  - En moneda extranjera

Para el Caso de las empresas del cordón industrial, hay un entramado de empresas Pymes fundamentalmente de servicios asociadas a la industria que operan como empresas contratistas de las grandes. Estas pequeñas y medianas empresas contratistas prestan servicios de diferente tipo y eventualmente fabrican partes y piezas necesarias para esas prestaciones o a pedido del cliente. Estos servicios están relacionados tanto con la reparación y mantenimiento de instalaciones existentes como con la construcción de otras nuevas.

En su gran mayoría, estas firmas trabajan como contratistas para varios contratantes y a su vez subcontratan a un conjunto de proveedores o prestadores de servicios lo que les facilita a las Pymes el ajuste rápido de su planta de personal ante cambios en la demanda. Las mismas ofrecen sus servicios bajo un sistema de licitaciones

relativamente abierto, que en muchas ocasiones se lleva a cabo por Internet.

Estas empresas se caracterizan por presentar un alto grado de competencia técnica y un nivel tecnológico apreciable y aún elevado para las ramas a las que pertenecen, lo que parece imprescindible para que puedan desempeñarse como contratistas. Otra de las características de las Pymes de la región es que producen a pedido, a veces bajo especificaciones técnicas y otras veces debiendo encontrar ellas mismas los modos de resolver los problemas que se presentan.

Dentro de este contexto operan en la región empresas Pymes fundamentalmente de servicios asociados a la industria dentro del marco de una cuasi-integración vertical. Esto se observa porque estas firmas si bien son jurídicamente independientes muestran una marcada dependencia con uno o varios de sus principales clientes.

Esta situación da lugar a que las Pymes locales deban desarrollar competencias tecnológicas específicas del cliente, lo que requiere inversiones que solo son posibles si existe una razonable expectativa de que las contrataciones se reiterarán, ya que de otra forma, de acuerdo a lo mencionado, se verían impobilitadas de afrontar obligaciones crediticias.

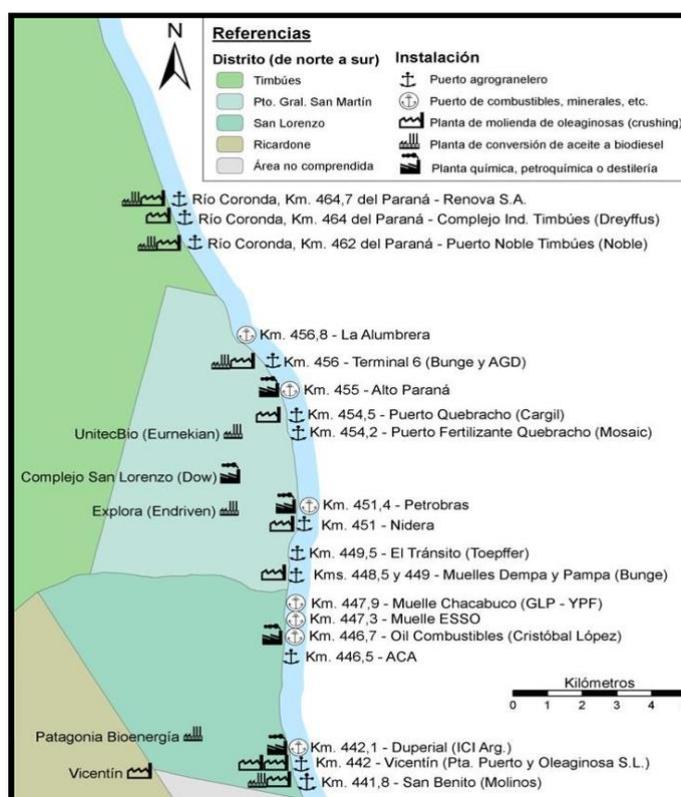
Al mismo tiempo estas pequeñas y medianas empresas presentan una elevada vulnerabilidad económica debido a que se encuentran expuestas a los altibajos económicos de las grandes empresas que las contratan, a sus cambios de políticas empresariales e incluso a la rotación de sus gerentes en diferentes niveles con los que mantienen relaciones informales que facilitan los vínculos contractuales.

Recientemente se realizó el “Foro Industria 4.0” (2021) se resaltaron claves para incorporar metodologías y tecnologías 4.0 en las empresas, se detallaron los principales pilares en la actualidad. Hay un grupo de PyMEs argentinas que sostiene esta posición conservadora y sobre la cual hay que actuar porque representan el 60% de las empresas pequeñas y medianas las que se muestran conservadoras frente a este proceso de transformación, manifestando no requerir incorporar ningún cambio a sus procesos de producción. A su vez, un 15% afirma que hicieron los cálculos y que el costo de avanzar hacia industria 4.0 es mayor al beneficio. Por otro lado, otro 10% de empresas están desinformadas sobre las nuevas tecnologías y lo que significa la industria 4.0, mientras que, un 15% manifiesta tener problemas de acceso al financiamiento.

Para poder dar una visión más completa de la región bajo estudio, es importante contextualizar el área en la que éstas pymes familiares de mantenimiento,

contrucción y montaje se desarrollan, representado en la Figura 1. en la que se incluyen la localidad de San Lorenzo, Puerto General San Martín y Timbúes ubicado entre los km 435 y 464 del Río Paraná. Está conformado por terminales de embarque y muelles privados y es considerado como el polo exportador más importante del país, con plantas industriales fundamentalmente en lo referente a cereales, oleaginosas, subproductos, aceites, hidrocarburos, minerales, químicos y petroquímicos. (Liendo, Martínez, Pellegrini, & Castagna, 2013)

**Figura 1:** El Complejo Portuario San Lorenzo – Puerto General San Martín



**Fuente:** Elaboración propia con datos de J.J Hinrichsen SA Corredor (2013)

### Identificación del problema

Luego de haber analizado los informes encontrados, los valores, estadísticas leídas y conocer los diferentes obstáculos que atraviesan las pymes familiares del cordón industrial, uno de los principales es el de ¿cómo financiar sus compras de capital de trabajo, ya que son empresas productoras de estructuras y piezas únicas que solicitan a las industrias? ya que muchas veces las tasas son altísimas y terminan desalentados o terminan no calificando con los requisitos para acceder a líneas crediticia

Se ha visto que por parte del Gobierno y sus diferentes Ministerios, sacan planes de financiamiento para las pymes que se dedican a actividades productivas de agricultura, ganadería, hilados, entre otras, pero no entran las empresas que necesitan de

estructuras edilicias, maquinarias y equipos que le permitan construir piezas de mediano y gran porte, para luego montarlas en las plantas industriales. Si éstas piezas son únicas porque cada planta es única, o una réplica, porque no existen muchas en su especie.

#### *Importancia de la investigación*

La necesidad de investigar este problema es de suma relevancia ya que permite conocer los motivos por los cuales las pymes familiares de mantenimiento, construcción y montaje acceden a planes de financiamiento con tasas altas o directamente no acceden. Con frecuencia a los créditos lanzados por el Ministerio de desarrollo y producción de la Nación no son de fácil acceso para las pymes familiares, por más que sea en acuerdo con bancos de capitales nacionales y/o extranjeros. Se desconoce si es porque la actividad que realizan no se encuentra dentro de la que generalmente en el cordón industrial, les llaman “producción”. Esta investigación trae aparejado un beneficio para las empresas, ya que les cuesta mucho acceder a créditos planes de financiamiento y los que están a su alcance no siempre son beneficiosos.

Entonces, ¿Cómo hacen las pymes familiares en la práctica para acceder a planes de financiamiento a largo plazo que lanzan desde el Estado? El pensamiento por parte del empresario de las pequeñas y medianas empresas suele ser práctico, rápido y siempre orientado a la productividad de su empresa, descartando alternativas de financiamiento existentes en el mercado por desconocimiento e inexperiencia. Los departamentos de finanzas y administrativo, suelen estar formados por algunos de sus familiares más cercanos y de mayor confianza y en muchas ocasiones, con asesores contables externos, no tiene flujo de información financiera o de planes de financiamiento, dentro de la pyme.

Otro de los interrogantes, es ¿En el caso de acceder a financiación de largo plazo, cómo responden a los compromisos cuando su actividad es tan fluctuante? ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas para las pymes? ¿Son accesibles? ¿En que afecta la falta de financiamiento a la hora de desarrollar su actividad en contextos de crisis como la actual? La causa de tan elevado número de pymes que han cerrado en los últimos dos años.

#### *Objetivo General*

Analizar las fuentes de financiamiento más convenientes en tiempos de inestabilidad financiera, para las pymes familiares de mantenimiento, construcción y montaje del cordón industrial en la provincia de Santa Fe en el año 2021.

*Objetivos específicos*

- ⇒ Identificar las fuentes de financiamiento público y/o privado, utilizados por las pymes familiares de mantenimiento, construcción y montaje.
- ⇒ Analizar las dificultades que tienen para acceder a las líneas crediticias lanzadas para la producción en el 2021.
- ⇒ Determinar de qué forma, un contador público puede colaborar en los procesos para la toma de decisiones en cuanto al financiamiento de las pymes.
- ⇒ Identificar de qué forma afecta a las pymes, la situación financiera de dos de las industrias más importantes del cordón industrial en la provincia de Santa Fe.

## Métodos

### *Diseño*

La presente investigación propuesta fue de alcance explicativo, teniendo como finalidad determinar, enumerar y comprender ampliamente las causas de un fenómeno concreto. En este caso, se buscó determinar si la falta de financiamiento de las empresas familiares del sector industrial, fue la causa del quiebre o cierre de las mismas.

El enfoque utilizado fue cualitativo buscando la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa, detallada y minuciosa de la problemática planteada; la recolección fue sin datos numéricos, puntualmente a través de vivencias, experiencias y buscando confirmar si la causa de inestabilidad de las empresas de mantenimiento, construcción y montaje, fue la falta de financiamiento.

El diseño del trabajo fue no experimental, es decir, se realizó sin manipular deliberadamente las variables, y de tipo transversal, ya que, se recolectaron datos en un momento único para cada participante.

### *Participantes*

La población estuvo conformada por la totalidad de las pymes del rubro mantenimiento, construcción y montaje del cordón industrial de la provincia de Santa Fe.

El muestreo fue no probabilístico, ya que la muestra se seleccionó de forma voluntaria y aleatoria.

La muestra estuvo conformada por 5 pymes familiares que, debido a la naturaleza del tipo de investigación, fueron casos de las cuales todas se encuentran en vigencia. A continuación, se les asigna una identificación, ya que solicitaron la confidencialidad de sus razones sociales:

- I. Empresa A: una Sociedad de Responsabilidad Limitada
- II. Empresa B: una Sociedad de Responsabilidad Limitada
- III. Empresa C: una Sociedad de Responsabilidad Limitada
- IV. Empresa D: una Sociedad de Responsabilidad Limitada
- V. Empresa E: una Sociedad Anónima

### *Instrumentos*

Se utilizaron contactos entes cercanos para intentar conseguir los contactos de titulares de pymes funcionando y datos suministrados por la Cámara de comercio de la ciudad de San Lorenzo, en la provincia de Santa Fe. Para el relevamiento

de la información se utilizó como técnica de recolección de datos, a la entrevista, utilizando una guía de preguntas que fueron enviadas por medios electrónicos, así como el documento de consentimiento informado (Anexo I), también se realizaron mediante llamadas telefónicas dirigidas a titulares de empresas familiares. Además se coordinaron visitas con protocolo sanitario, en los casos que las admitían (Anexo II).

Las entrevistas consistieron en un cuestionario abierto, realizando preguntas en función de los objetivos específicos propuestos, con la finalidad de obtener como resultado información satisfactoria, que sea fundamente del estado financiero que atraviesan las mismas y si fue necesario el acceso a un crédito para su continuidad en el mercado.

Se realizaron preguntas abiertas y cerradas, de tipo semiestructurado, elaboradas con anterioridad. La conversación fue registrada mediante grabación digital y posteriormente transcrita.

#### *Análisis de datos*

Se transcribieron la totalidad las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes, para de esta forma, codificar los datos y proceder a su posterior análisis.

Se realizó una descripción de cada entrevista en forma general para mostrar una breve historia de cada una de las empresas. También se comparó la información obtenida en cada una de las preguntas.

Los datos recolectados, se plasmaron en una ficha identificando a cada empresa de manera que permitiera el estudio de cada una de las respuestas a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos. Se comparó la información obtenida en cada caso observando en cuales se responde a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos.

Finalmente, con las respuestas obtenidas se describió el impacto que las pymes familiares del cordón industrial sufrieron, en el contexto de inestabilidad financiera que la provincia de Santa Fe atravesó.

## Resultados

A modo de introducción, la primera clasificación que se hizo, fue en la Tabla 3, la descripción de cada una de las pymes que tuvo la muestra.

*Tabla 3: Características de las empresas que componen la muestra*

|  | <b>Empresa A</b>                | <b>Empresa B</b>                                   | <b>Empresa C</b>                  | <b>Empresa D</b>                | <b>Empresa E</b>                         |
|--|---------------------------------|--|-----------------------------------|---------------------------------|--|
| <b>Forma Jurídica</b>                  | S.R.L.                          | S.R.L.   | S.R.L.                            | S.R.L.                          | S.A.                                     |
| <b>Antigüedad</b>                      | 18 años                         | 24 años  | 15 años                           | 20 años                         | 30 años                                  |
| <b>Cantidad de empleados</b>           | 35                              | 62   | 43                                | 20                              | 51                                       |
| <b>Ubicación</b>                       | San Lorenzo                     | Ricardone  | Ricardone                         | Granadero Baigorria             | San Lorenzo                              |
| <b>Infraestructura</b>                 | 1 Taller y 2 Oficinas administ. | 3 Talleres; 2 Oficinas administ. y 1 of. comercial | 2 Talleres y 2 Oficinas administ. | 1 Taller y 2 Oficinas administ. | 2 Talleres; 2 Oficinas y 1 of. comercial |
| <b>Principales clientes en cartera</b> | 17                              | 45   | 30                                | 11                              | 38                                       |

*Fuente: Elaboración Propia*

Se consultó a los entrevistados si en el último año y medio recurrieron a algún tipo de financiamiento en bancos privados para hacer frente a los compromisos asumidos, considerando el contexto de inestabilidad económica que atraviesa nuestro país. De tener una respuesta afirmativa, se repreguntó qué tipo de instrumentos se utilizaron. A continuación la tabla 4 muestra los diferentes tipos que se utilizaron.

*Tabla 4: Tipos de financiamiento utilizados por la muestra*

| <b>Tipo de Instrumento</b>                        | <b>Naturaleza de la operación</b>  | <b>Empresa A</b> | <b>Empresa B</b> | <b>Empresa C</b> | <b>Empresa D</b> | <b>Empresa E</b> |
|---|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Autofinanciamiento</b>                         | Venta de Activos de Menor Importancia  | Si               | No               | Si               | Si               | Si               |
| <b>Financiamiento a través de sus proveedores</b> | Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago a futuro sin recargos por intereses. | Si               | No               | Si               | Si               | No               |

|  |  |    |    |    |    |    |
|--|--|----|----|----|----|----|
| <b>Financiamiento a través de sus clientes</b>                         | Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción a través de adelantos por parte de sus clientes  | Si | Si | Si | Si | Si |
| <b>Fideicomiso financiero a través del Banco Provincia de Santa Fe</b> | Herramienta legal que permite a un testador poner a cargo de un tercero la administración de ciertos activos por un plazo determinado de tiempo. Cumplido ese plazo, el fiduciario tendrá que transferir esos activos al beneficiario.   | No | Si | Si | No | Si |
| <b>Descuento de cheques de pago diferido</b>                           | Permite al portador de un cheque de pago diferido emitido por un tercero entregarlo para obtener el monto del mismo, previo descuento de un porcentaje por parte de la entidad que realiza el descuento. La naturaleza de esta operación sería el financiamiento a través del tiempo | Si | Si | Si | Si | Si |
| <b>Créditos bancarios para capital de Trabajo</b>                      | Herramienta orientada a mejorar la posición financiera del negocio, a través de la cual se financia capital de trabajo e insumos con vencimientos acordes a su ciclo productivo o comercial.   | Si | Si | Si | Si | Si |
| <b>Giro en descubierto</b>   | Adelanto o descubierto en cuenta corriente se origina cuando el titular de la cuenta corriente utiliza más del dinero que tiene depositado en dicha cuenta.  | Si | No | Si | Si | No |
| <b>Leasing</b>   | Es una herramienta de financiación sumamente ventajoso para las empresas, en especial para las pequeñas y medianas empresas, ya que permite adquirir activos fijos sin compromiso de capital inicial   | Si | Si | Si | Si | Si |

|                  |  |    |    |    |    |    |
|------------------|--|----|----|----|----|----|
| <b>Factoring</b> | Es un contrato mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido y a cambio obtiene liquidez inmediatamente. | No | Si | No | No | Si |
|------------------|--|----|----|----|----|----|

*Fuente: Elaboración propia.*

También se consultó a los gerentes y titulares que accedieron a las entrevistas acerca de los inconvenientes con los que se encuentran con frecuencia al momento de solicitar un crédito y algunos de ellos hicieron hincapié en la falta de claridad de los requisitos, el tiempo de otorgamiento, o el otorgamiento a través de cupos/sorteos, además de el motivo más habitual, de no llegar a la calificación crediticia. La tabla 5 muestra los motivos más frecuentes.

**Tabla 5: Barreras para la obtención de crédito financiero**

|  | <b>Empresa A</b> | <b>Empresa B</b> | <b>Empresa C</b> | <b>Empresa D</b> | <b>Empresa E</b> |
|--|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>El Banco le brinda un monto menor al solicitado</b> |                  |                  |                  |                  | x                |
| <b>Dificultad de cumplir</b>                           |                  |                  |                  | x                |                  |
| <b>Al cumplir con la documentación requerida</b>       | x                |                  |                  | x                |                  |
| <b>No logran calificación crediticia</b>               | x                |                  |                  | x                |                  |
| <b>Solicitud de garantías</b>                          |                  |                  |                  |                  | x                |
| <b>Plazos largos de devolución</b>                     |                  |                  |                  |                  | x                |
| <b>Altas tasas de interés</b>                          | x                | x                | x                | x                | x                |

*Fuente: Elaboración propia*

Otra de las respuestas obtenidas fue respecto de cuanto incide el financiamiento en el sostenimiento y la continuidad de las firmas, ya que en algunas oportunidades recurren a los créditos para adquisición de capital, en otras para la adquisición de materias primas, otras para cubrir obligaciones fiscales, salarios atrasados, compromisos asumidos con proveedores, etc. En la tabla 6 muestra las mismas.

**Tabla 6: Afecta la falta de fuentes de financiamiento a la continuidad de la empresa**

|                  | <b>SI</b> | <b>NO</b> |
|------------------|-----------|-----------|
| <b>Empresa A</b> | <b>x</b>  |           |
| <b>Empresa B</b> |           | <b>x</b>  |
| <b>Empresa C</b> |           | <b>x</b>  |
| <b>Empresa D</b> | <b>x</b>  |           |
| <b>Empresa E</b> |           | <b>x</b>  |

*Fuente: Elaboración propia.*

En estos tiempos de inestabilidad, se indagó también, acerca de si solicitaron asesoramiento financiero a personas idóneas en la materia, ya sea por contratación eventual o asesoramiento externo y en su mayoría respondieron a una planificación estratégica de su parte. La tabla 7 muestra los datos obtenidos.

**Tabla 7:** Asesoramiento financiero

|                  | <b>Contador</b> | <b>Contratación Eventual</b> | <b>Asesoramiento financiero de Consultora externa</b> |
|------------------|-----------------|------------------------------|---|
| <b>Empresa A</b> | <b>x</b>        |                              |   |
| <b>Empresa B</b> |                 | <b>x</b>                     |   |
| <b>Empresa C</b> |                 | <b>x</b>                     |   |
| <b>Empresa D</b> | <b>x</b>        |                              |   |
| <b>Empresa E</b> |                 |                              | <b>x</b>  |

*Fuente: Elaboración propia.*

Cabe mencionar también, que al ser indagados los entrevistados sobre si pudieron tener acceso a las ayudas que brinda el gobierno a causa del confinamiento, respecto a lo que sería el programa de Asistencia al Trabajo y la Producción (ATP), a través del cual el estado asiste a las empresas con parte del pago de los salarios de sus empleados, como también así el Repro II, los mismos manifestaron lo siguiente reflejado en la tabla 8.

**Tabla 8:** Subsidios otorgados a las empresas por parte del Estado Nacional.

|                  | <b>REPRO II</b> | <b>ATP</b> |
|------------------|-----------------|------------|
| <b>Empresa A</b> | Si              | Si         |
| <b>Empresa B</b> | No              | Si         |
| <b>Empresa C</b> | Si              | Si         |
| <b>Empresa D</b> | Si              | Si         |
| <b>Empresa E</b> | No              | Si         |

*Fuente: Elaboración propia.*

Y por último, se indagó acerca del comportamiento de sus clientes, ya que además del momento de inestabilidad general que se encuentra sufriendo nuestro país, en el cordón Industrial de la provincia de Santa Fe a orillas del Río Paraná, a pesar de ser el mayor complejo portuario agro exportador del país, dos de sus industrias más importantes, VICENTIN SAIC y MOLINOS AGRO SA se encuentran en cesación de pagos, por lo que perjudica aún más a las pymes que les prestan servicios. A su vez, éstas tienen asociaciones con otras firmas (Renova SA, Oleaginosa San Lorenzo SA, Patagonia Bio Energía SA), a las cuales también arrastraron a las medidas de ajuste, por lo que las pymes tuvieron varios clientes que, no solo dejaron de contratar sus servicios, sino que suspendieron los trabajos en curso, dejándoles sus materiales inutilizados dentro de sus establecimientos, teniendo que afrontar los compromisos con sus proveedores, entre otras consecuencias a las que fueron arrastrados. La tabla 9 muestra las consecuencias manifestadas por las pymes.

**Tabla 9:** *Causas que acentuaron aún más la inestabilidad económica por la situación de algunos principales clientes.*

|   | <b>Empresa A</b> | <b>Empresa B</b> | <b>Empresa C</b> | <b>Empresa D</b> | <b>Empresa E</b> |
|---|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| <b>Cesación de pagos</b>  | Si               | Si               | Si               | Si               | Si               |
| <b>Restricción de ingreso a las otras firmas del grupo (Socias)</b> | Si               | Si               | Si               | Si               | Si               |
| <b>Materiales retenidos</b>   | Si               | Si               | Si               | Si               | Si               |
| <b>Compromisos con Proveedores</b>                                  | Si               | Si               | Si               | Si               | Si               |
| <b>Empleados sin objetivos laborales</b>                            | Si               | No               | Si               | Si               | Si               |
| <b>Indemnizaciones Imprevistas</b>                                  | Si               | No               | No               | Si               | No               |

*Fuente: Elaboración propia.*

## Discusión

En éste apartado, se presenta la interpretación de los resultados obtenidos en base a los objetivos planteados y mencionados anteriormente para la presente investigación. Siguiendo con el orden de ideas planteadas respecto de las fuentes de financiamiento más convenientes en tiempos de inestabilidad financiera, para las pymes

familiares de mantenimiento, construcción y montaje del cordón industrial en la provincia de Santa Fe en el año 2021, se busca como primer objetivo, identificar las fuentes de financiamiento público y/o privado más utilizadas por las mismas. En un mismo sentido, analizar las dificultades que tienen para acceder a las líneas crediticias lanzadas para la producción en el corriente año. Asimismo ésta investigación, también busca determinar de qué forma, un contador público puede colaborar en los procesos para la toma de decisiones en cuanto al financiamiento de éstas pymes.

#### *Interpretación de los resultados*

Respecto del primer objetivo, con la muestra tomada para la investigación, se trata de de identificar las fuentes de financiamiento públicas y/o privadas utilizadas por las pymes del cordón industrial de la provincia de Santa Fe. Mediante las entrevistas realizadas se trata de ahondar si el financiamiento que requieren, en caso de necesitarlo, era necesario cumplir los compromisos asumidos, para la continuidad de las mismas o más bien estaba ligada con la reinversión de bienes de uso que necesitaban realizar. Cabe mencionar que es muy importante diferenciar la finalidad de dicho financiamiento ya que existen líneas específicas que benefician a las firmas cuando se trata de adquisición de bienes de capital.

Tal como puede apreciarse en la Tabla 4, luego de analizar los datos, surge que la situación de las pymes de la muestra tienen características en común en las respuestas dadas, por ejemplo, coinciden por unanimidad en acudir al financiamiento a través de sus principales clientes, como primera opción, ya que éstos son en su mayoría las industrias ubicadas a orillas del Río Paraná, las cuales brindan adelantos a cuenta de futuros trabajos a realizar, pero que ya les han sido adjudicados, también se pudo observar que recurren al descuento de cheques de pago diferido antes de recurrir al crédito bancario para capital de trabajo, es decir, que recurren a las alternativas antes mencionadas debido al endurecimiento de las condiciones crediticias durante los últimos dos años. Casi unánimemente, excepto la empresa con mayor cantidad de empleados, mencionaron tener que acudir al autofinanciamiento como opción, recurriendo a la venta de activos de menor importancia para cubrir las obligaciones contraídas. Las pymes, a veces se ven en la necesidad de tener que acudir a este último instrumento, ya que significa eliminar tiempo de respuesta en la obtención de liquidez y evitar burocracias que generan demoras, retrasando la respuesta a las solicitudes.

Es oportuno destacar que denota de forma palmaria que el 100% de las empresas familiares encuestadas han optado, en algún momento de su existencia e incluso algunos actualmente, por el Contrato de Leasing como medio de financiamiento más conveniente por las características económicas de las pymes

Las empresas encuestadas con más de 20 años de antigüedad en el rubro, fueron las únicas de la muestra que manifestaron no recurrir al financiamiento de sus proveedores o utilizar el instrumento de giro en descubierto, se considera que esto se debe a que éstas, cuentan con un buen stock de materias primas y una cuenta corriente con fondos suficientes, además de un adecuado y riguroso control tanto financiero como de inventarios.

El segundo objetivo específico plantea sobre las barreras más frecuentes con las que se encuentran las pymes al momento de tomar un crédito. Claramente los todos los titulares de las empresas, encargados de contestar las encuestas, manifiestan que una de las limitaciones más frecuentes, son las altas tasas de interés que utilizan los bancos privados, datos expuestos en la tabla 5. Por otra parte, se contrapone respecto a las líneas de créditos brindadas por el gobierno, ya que esas tasas de interés propuestas en los programas, son tasas subsidiadas, aunque como contrapartida, los requisitos para el otorgamiento de los mismos terminan desilusionando a las pymes ya que presentan una negativa en el otorgamiento por diferentes causas

En el resto de los resultados de esa tabla, dos de los entrevistados manifiestan que además no logran la calificación crediticia y/o no llegan a recaudar la documentación, entre las barreras más frecuentes. Además de otras barreras como las garantías y los largos plazos de devolución, entre las barreras menos frecuentes, lo que les ocasiona pérdidas de tiempo, contraer compromisos largos de pagos y una sensación de desamparo e incertidumbre por no poder acceder.

También expresó una de ellas, que en una oportunidad estuvieron ante situaciones de créditos que les era necesario tomar pero que los montos ofrecidos en las diversas líneas no guardaban relación con las operaciones que casualmente deseaban realizar o con las deudas que necesitaban cubrir, ya que eran montos menores a los solicitados.

Una de las empresas de la muestra manifestó que tener que optar por vender parte de las acciones para autofinanciarse, es una decisión difícil de tomar pero en situaciones límites y luego de varias reuniones entre las máximas autoridades de la

firma y posterior a un análisis minucioso de la situación, optaron por dicha alternativa. La misma explicó que la causa de la necesidad de financiamiento, es tener una mayor expansión en el mercado y para ello es necesaria la adquisición de herramientas de trabajo. Con esta decisión se acercan a los anhelos de la firma.

Al indagar uno a uno a los entrevistados se observó un factor en común en las respuestas de los mismos, es que cuando los plazos de devolución son largos respecto del tiempo de mayor demanda de trabajo, es decir, su temporada de mayor demanda de trabajo, no se pueden comprometer mensualmente para la devolución del mismo e inmediatamente anulan esta posibilidad. Esto se debe a que en el cordón industrial hay existe un período de 5 meses de mayor demanda de contratistas en las industrias, a causa de las paradas de planta para su mantenimiento y/o refacción, produciéndose generalmente desde Noviembre hasta Marzo de cada año. Ésta temporada fuerte de trabajo, implica que los 7 meses restantes, la demanda laboral disminuye considerablemente, por lo que la rentabilidad también.

De cualquier manera, todos manifiestan que estos intentos son parte del riesgo empresario que han decidido tomar, para permanecer en el rubro.

Por otra parte, es menester destacar, que de las entrevistas realizadas en el presente trabajo final, solo dos de ellas no tienen fideicomisos financieros a través del banco de la provincia de Santa Fe a causa de que son las empresas con menos clientes en cartera, por lo que gozan de menor rentabilidad que las que tiene mayor cantidad de clientes.

Respecto del Factoring solo dos empresas conocían estas alternativas y en algún momento de la vida de la misma se financiaron a través de ella.

Es menester de éste trabajo final de grado, destacar que la falta de obtención de financiamiento, es uno de los motivos que derive en la extinción de dichas empresas caracterizadas como micro, pequeñas y medianas, observando que las mismas recurren a otras fuentes de financiamiento que surgen en el mercado informal, en la autofinanciación, o fuentes de financiación directa o en relaciones personales. En este sentido, la Tabla 6 muestra que, de los entrevistados en el presente trabajo, únicamente 2 de ellos manifestó que la falta de financiamiento afecta la continuidad de sus empresas, en tanto que para los otros entrevistados, la falta de financiamiento no las afecta.

En base a lo analizado, se puede afirmar que en muchos casos es la propia situación económica del país la que hace que las pymes se alejen las posibilidades de

acceder a las fuentes de financiamiento ya mencionadas, debido a que, si bien los programas son difíciles de alcanzar de acuerdo a las realidades de las propias organizaciones, existen ciertas burocracias en las entidades financieras como lo son la calificación crediticia, nivel de score, o por ejemplo el veraz del BCRA, etc. que demoran más de lo previsto en actualizar las categorías de tipo de deudores imposibilitando la aprobación de financiamiento. Estas prácticas que representa la burocracia mencionada se acentúa aún más en el contexto sanitario del cual el país se encuentra emergiendo.

En cuanto al tercer y último objetivo de investigación del presente trabajo final, lo que se intenta identificar es de qué manera un contador público puede asesorar financieramente a las empresas de la muestra. Debido al tipo de servicio que realizan las pymes de la muestra, y a su fluctuante nivel de actividad durante el año, se puede observar que estas cuentan con un equipo de personas que se dedica al área laboral, impositiva, y financiera, y se encuentran coordinados por un profesional, ya sea interno o externo a la empresa.

Al hacer hincapié en las entrevistas sobre como resuelven las decisiones pura y exclusivamente ligadas a la toma de crédito e inversiones, solo una empresa acude al asesoramiento de una consultora externa con un equipo idóneo en la materia, específicamente asesores financieros, otras dos empresas acuden a la contratación de una persona eventual que les brinde asesoramiento respecto a las opciones más beneficiosas y las dos empresas restantes cuentan con un contador dentro de la empresa.

Cabe mencionar que, como consecuencia de esa idiosincrasia local, resulta común ver a un contador ya sea como un mediador de conflictos o el que explica las fortalezas y debilidades de tomar tal o cual decisión. Confían que, es quién de antemano, va a asesorarlos en temas relacionados a la continuidad de la organización y sugerir las decisiones optimas que deban tomar. Se puede ver que generalmente el contador o el jefe del equipo contable es el único, profesional en intervenir en dichos conflictos mientras se mantengan en el ámbito extrajudicial.

Respecto a la identificación de programas que subsidian a las pymes, se pudo observar que todas las empresas de la muestra manifiestan que pueden acceder a la línea de créditos otorgados por el Estado. Si bien dejan en claro que en un primer momento acceder a los mismos generó cierto temor respecto al entrecruzamiento de

información con los entes fiscalizadores, en otras palabras, los entrevistados expresan un preocupante nivel de desconfianza de las líneas disponibles de crédito.

No obstante, las medidas antes mencionadas, las mismas no llegan a constituir soluciones de fondos y el acceso a los créditos sigue siendo casi una utopía para las pymes promedio del país, sobre todo por la imposibilidad de reunir la totalidad de los requisitos.

En el presente contexto económico y sanitario actual, el estado entregó a determinadas empresas subsidios como paliativo de la crisis económica generada por la pandemia, ver la Tabla 8 de la presente investigación. Algunos de esos subsidios, específicamente el ATP, fue recibido por la totalidad de las empresas encuestadas, no así el REPRO II, que solo tres empresas de las entrevistadas tuvieron acceso y las demás no cumplían con los parámetros requeridos. No cabe duda alguna, a la luz de lo hasta aquí expresado, que el fomento, crecimiento y subsistencia en el tiempo de las pymes, debe ponerse como una prioridad en las políticas de estado, ya que deben tender a dar soluciones de continuo a estas empresas, ya que son el motor de la economía nacional.

Los entrevistados en general manifiestan que dichas soluciones deben ser definitivas y no un mero paliativo consecuencia de la situación sanitaria que atravesó el país, ya que fueron por períodos determinados de tiempo y de no existir una firme convicción de la necesidad de fomentar este tipo de empresas familiares, se está eternamente en una crisis económica que condena a las empresas al constante fracaso y con una ineludible fecha de caducidad, o arrastrarlas a la informalidad y evasión impositiva, entre otros. Todo esto como consecuencia directa de la falta de políticas de estado destinadas a financiar en forma debida a la producción, pero fundamentalmente, a las ciudades que representan al cordón industrial con las industrias más grandes e importante del país, como son Timbúes, Puerto General San Martín, San Lorenzo y Rosario, desde donde se exporta la mayor cantidad de materia prima e insumos (biodiesel, lecitina, glicerina, granos y sus derivados) de la República Argentina.

El último de los objetivos específicos previsto en la presente investigación tiene que ver con los problemas y situaciones límites que les generaron los principales clientes a las pymes familiares del cordón, a causa de haber entrado en cesación de pagos, una de ellas hace 2 años y la otra hace unos meses, fundamentalmente porque son dos de sus más importantes clientes.

En la tabla 9 del presente trabajo final, se puede apreciar que a la totalidad de las empresas de la muestra le afecta la situación financiera de sus más grandes y principales clientes. No solo porque las mismas entraron en cesación de pagos, sino porque al estar dentro de complejos portuarios agro exportadores, arrastra a otras firmas a tomar sus mismas medidas restrictivas a causa de su ubicación.

En el caso de Vicentin SAIC, la empresa entra en cesación de pagos a fines del año 2019 y a causa de eso, les restringen el ingreso a todos los contratistas que trabajan en la mencionada industria y en las asociadas, afectando de esta manera a todas las pymes de la muestra e hiriendo gravemente la economía de sus empresas.

Los datos reflejados en la tabla muestran que todas les han suspendido los pagos a sus proveedores de materiales, ya que al restringirles el ingreso, no podían ni siquiera terminar los trabajos que se encontraban haciendo y mucho menos iniciar los que ya les habían sido adjudicados. Esto generó gran incertidumbre a toda la cadena de proveedores, a los empleados que trabajaban en el mantenimiento de las plantas industriales e incluso a sus proveedores de servicios, ya que las pymes debieron suspender también los servicios contratados en sus talleres, porque debían reubicar al personal que les quedaba ocioso de un momento a otro y sin previo aviso.

Por otro lado, como consecuencia de las restricciones de ingreso, los materiales con los que se encontraban trabajando y montando estructuras, quedaron inutilizados en los predios del complejo industrial, lo que a medida que pasaban los meses, no solo no podían terminar sus trabajos para cobrarlos y pagar a sus proveedores, sino que también incrementaba las obligaciones por los servicios de maquinarias alquiladas, que permanecían adentro del predio y que no pudieron retirar.

Todas las empresas lograron reubicar al personal aunque debieron suspender las horas extras y en el caso de los empleados administrativos, hasta tuvieron que reducirles la jornada para poder conservarlos a todos. Solo una de ellas tuvo empleados sin objetivos laborales, los cuales quedaron a disposición y al cabo de algunos meses, renunciaron para trabajar en otras empresas donde habían sido reclutados.

En cuanto a los empleados que no lograron reubicar o a los cuales finalizaron con las tareas asignadas, dos de las firmas de la muestra, tuvieron que afrontar sus indemnizaciones de manera imprevista, ya que se estaba volviendo una odisea mantenerlos a causa de que sus sueldos eran de los más altos. Esto pronunciaba aún más

las finanzas de la empresa por ser de los empleados calificados con más de 25 años de antigüedad. La decisión fue acertada, ya que al mes siguiente, se determina el aislamiento obligatorio, como consecuencia de la situación sanitaria que comenzaba a atravesar el país.

Cuando creían que lo peor había pasado, inclusive las dificultades que había traído aparejada la pandemia y el confinamiento, ya adentrado el 2021, pasada la primer mitad del año, la segunda de las industrias más importantes de la zona, Molinos Agro SA, también entra en cesación de pagos, pero las pymes ya no estaban tan desprevenidas. El aislamiento había traído aparejado el home office, lo que reduce costos y gastos administrativos, las jornadas ya se encontraban reducidas, sin la generación de horas extras, las licencias habían disminuido considerablemente a causa de los planes de vacunación al que fue sometido el personal, las medidas sanitarias tomadas y las tareas a distancia.

#### *Limitaciones y fortalezas de investigación*

Algunas de las limitaciones más importantes con las que se ha encontrado, tiene que ver más con el rubro al que ha apuntado en la investigación, ya que no fue fácil poder coordinar y coincidir con los titulares de las firmas para realizar las entrevistas, ya que son los gestantes de cada uno de sus trabajos en planta y quienes conocen el área en profundidad. Generalmente pasan su jornada laboral recorriendo la planta, in situ en cada uno de los sectores donde se realizarán los trabajos, suprimiendo en gran parte el trabajo de escritorio.

A esto se le suman los cuidados y precauciones que se toman a causa de la situación sanitaria que atraviesa nuestro país, tratando de resolver la mayor cantidad de situaciones posibles de forma virtual o telefónica. La utilización de estas herramientas, limita un poco la repregunta para ahondar un poco más de cada consigna que se le realiza al entrevistado y limita un poco la riqueza de los datos que se aportan a la investigación.

Otra limitación que se ha encontrado con todas las empresas de la muestra, es la solicitud por parte de las mismas de la confidencialidad de algunos datos para la protección respecto de las comitentes de la zona. Y también se considera como limitación la falta de respuesta de la mitad de las empresas contactadas para la realizar la entrevista

Se destaca como fortaleza la cantidad y aleatoriedad en la elección de las pymes de la muestra, ya que a través de contactos en el medio laboral, se pudo entrar en contacto con un número considerable de firmas del rubro elegido para el presente trabajo final de grado.

Otra de las fortalezas de la investigación, es la calidad de la muestra que se logro tener, con empresas reconocidas en la región y dentro de las catalogadas como confiables en el mercado industrial, con certificación de normas de seguridad e higiene en el trabajo y salud ocupacional, aptas para el área laboral industrial; firmas con trayectoria, con personal idóneo y calificado, lo que no es habitual encontrar éstas características en el rubro ya que pertenecen al gremio de la Unión obrera de la construcción de la República Argentina (UOCRA) o al de la Unión obrera metalúrgica (UOM).

Por otra parte, se aprecia la riqueza de la discusión obtenida tras poder contrastar los resultados obtenidos con los objetivos de la investigación. Resultados que surgen de la diversidad en la recaudación de datos, con encuestas que permiten llegar a mayor cantidad de empresas y entrevistas que contribuyen a una interacción más cercana y personalizada con la realidad de estas organizaciones.

Es importante destacar también, que los resultados fueron analizados cualitativamente logrando extraer conjeturas de una riqueza que posibilita realizar supuestos de calidad, para poder continuar con una investigación en mayor detalle.

### *Conclusiones*

A modo de conclusión, se puede expresar que las pymes son una pieza fundamental para el desenvolvimiento y desarrollo de la actividad económica de un país, y específicamente lo que respecta al sector industrial, donde las industrias realizan la labor más importante de la región que es exportar materia prima, productos y sub productos mencionados en la presente investigación. Las pymes familiares de mantenimiento, construcción y montaje, son una pieza muy importante al momento de realizar el mantenimiento exhaustivo en las paradas de plantas, para que puedan continuar funcionando con eficacia y eficiencia, por lo que resulta vital que éstas se mantengan vigentes en el mercado.

Amén de lo expuesto y en el afán de cumplir con el objetivo general planteado en el presente trabajo final en cuanto al análisis de las fuentes de

financiamiento más convenientes en tiempos de inestabilidad financiera, se puede decir que de un estudio pormenorizado de las distintas alternativas desde el punto de vista teórico y de los aportes empíricos realizados a este trabajo por la envergadura de las empresas entrevistadas, es posible hacer un juicio de valor respecto de cuál es la alternativa más conveniente.

En conclusión, la presente investigación considera que efectivamente las Pymes del cordón industrial más importante del país, tienen un alto grado de conocimiento de los beneficios del financiamiento que ofrece el sector estatal y privado, y que las opciones más ventajosas para una permanencia óptima en el mercado son considerar las líneas de créditos de reactivación productiva en cualquiera de sus programas a través del Ministerio de Producción y Desarrollo de la Nación y más específicamente a través de la SEPYMEyDR, por los grandes beneficios que estos ofrecen respecto a las características de las empresas de la muestra.

También se debe reconocer que la envergadura de los principales clientes, exceptuando a los dos que atraviesan una mala situación económico-financiera, son otra pieza fundamental al momento de brindarles financiamiento para la realización de trabajos adjudicados.

#### *Recomendaciones profesionales*

Tras haber repasado los puntos en común que presentan las empresas relevadas en el presente trabajo, para intentar cambiar la realidad financiera de dichas pymes, se sugiere que las personas encargadas de tomar decisiones financieras en una pyme se capaciten en forma periódica sobre cómo gestionar la información interna para utilizarla ante posibles oportunidades, o bien que incorpore a su equipo de trabajo un recurso que esté avocado exclusivamente a la forma de obtener financiamiento, ya sea para crecer y desarrollarse en el mercado, o atento a las posibles amenazas que pudieran llegar a afectarlos. Además, es necesario estar actualizado con los programas de financiamiento que van surgiendo de los distintos sectores crediticios.

Una buena práctica que pueden incorporar sería dirigirse con cierta regularidad a una consultora financiera, que realice un seguimiento a las gestiones financieras de la empresa o bien algún estudio de mercado para captar financiamiento.

Como última sugerencia, pero para los entes financistas, sería conveniente y hasta necesario establecer vinculación entre las entidades estatales, financieras y las pymes, para que se pueda lograr una mayor adecuación de los créditos acordes a sus necesidades y posibilidades, con un acompañamiento estratégico, una calificación

financiera oportuna y actualizada de las entidades correspondientes, dotado de una mirada proactiva para ayudar a éstas organizaciones a sobrepasar las barreras que se han logrado identificar, fundamentalmente en la región investigada.

Así las organizaciones tendrán un mayor abanico de posibilidades para acceder a las distintas fuentes de financiamiento existentes, a través de programas que verdaderamente ayuden a las empresas a socavar todos los inconvenientes presentados.

#### *Recomendaciones para futuras líneas de investigación*

Por último, se plantan diferentes líneas de investigación que pueden realizarse para potenciar la temática alusiva al acceso al financiamiento. Primeramente resultaría de vital importancia analizar de forma más profunda el rol del Contador en la toma de decisiones al momento de considerar la obtención de líneas de financiamiento, sobre todo en lo que respecta a las ventajas y beneficios de cada una de las opciones que presenta el mercado y el sector estatal.

Por otro parte resulta importante analizar los resultados obtenidos por las Pymes en cuanto al financiamiento de sus proyectos, no desde el punto de vista de las dificultades para el acceso, sino respecto al uso que se le dan al mismo. De esta forma se podrán estructurar investigaciones que traten temáticas alusivas al financiamiento por bancas públicas, privadas, o bien respecto al nivel de participación existente en el uso de instrumentos financieros en el mercado, tanto primario como secundario. Este último aspecto es fundamental, ya que como se ha apreciado las Pymes recurren al uso del autofinanciamiento, sin otorgarle importancia al resto de fuentes debido, en muchos casos, a su falta de conocimiento sobre el funcionamiento de tales mercados o por la irregularidad o desprolijidad que presenta su carpeta crediticia, lo que le impide acceder a los mismos, o por falta de información de parte de sus asesores, que bien, pueden no tenerlo como prioridad.

## Referencias

- AFIP. (2021).** Retrieved from Administración Federal de Ingresos Públicos:  
<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Bebczuk. (2017, pág. 14).**
- Bleger & Rozenwurce. (2020).**
- Carrizo, A. V. (2020).** *Ser Pymes en Mendoza: Cómo sobrevivir al 2020 y Financiarse en el Intento.* Repositorio Universidad Siglo 21.
- Casanova, J., & Bertram, M. &. (2013).** *La financiación de la empresa.* Profit Editorial.
- Casanovas, & Bertram. (2013 pág 113).**
- Córdoba, M. (2012, pág 310).** *Gestión financiera.* Ecoe Ediciones.
- FOGAR. (2021, Septiembre).** Retrieved Septiembre 2021, from Fondo de Garantías Argentinas:  
<https://www.bice.com.ar/fogar/>
- FONDEP. (2021, Mayo).** Retrieved Septiembre 2021, from Fondo de Desarrollo Productivo:  
<https://datos.gob.ar/dataset/produccion-creditos-con-tasa-bonificada-fondep>
- Foro Industria 4.0. (2021, Agosto 25).** Retrieved Septiembre 2, 2021, from FOP:  
<https://www.observatoriopyme.org.ar/novedades/fop-en-la-apertura-del-foro-industria-4-0-de-la-ahk/>
- Fundación Observatorio Pyme. (2021, Agosto 25).** Retrieved Septiembre 02, 2021, from --  
<https://www.observatoriopyme.org.ar/>
- Fundación Observatorio Pyme. (2017, Octubre).** *Observatorio PYME.* Retrieved 2021 Septiembre, from [ww.observatoriopyme.org.ar](http://ww.observatoriopyme.org.ar)
- Gallo, C. C. (1979).** *Contrato de Leasing Financiero.*
- J.J Hinrichsen SA Corredor. (2013).** Broker Edition.
- Liendo, A., Martínez, M., Pellegrini, A., & Castagna, J. L. (2013).** *El nuevo sistema Agroexportador.* UNR.
- Línea de Inversión Productiva.** Buenos Aires: Min. de Prod. y Desarrollo.
- López, P. N. (2019).** *Estudio del Financiamiento de Empresas Pymes de la Actividad Industrial en la Provincia de Entre Ríos.* Entre Ríos: Repositorio Universidad Siglo 21.
- Merediz, G. (2021, Septiembre 9).** *Infobae.* Retrieved Septiembre 9, 2021
- Ministerio de Producción de la Nación. (2019, Diciembre).** Retrieved Septiembre 2021, from  
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Ministerio Nacional de Desarrollo Productivo. (2021).**

**OECD/CAF.** (2019, pág. 116).

**Programa FONAPYME.** (2007, Agosto 1). Retrieved Septiembre 2, 2021, from Casa Rosada Presidencia: [www.sepyme.gob.ar/programas/fonapyme](http://www.sepyme.gob.ar/programas/fonapyme)

**SEPYMEyDR.** (2003, Abril 10). *Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Reg.* Retrieved Septiembre 02, 2021, from <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/80000-84999/84029/norma.htm>

**Weston, F., & Brighan, E.** (1994). *Fundamentos de la administración financiera.* Mc Graw-Hill 10ma Edición.

## **Anexo I:**

### *Documento de consentimiento informado*

La presente investigación es conducida por Pamela Jimena Coronel, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es determinar rol del financiamiento en las pymes familiares de construcción y montaje en contextos de inestabilidad del cordón industrial.

Si usted accede a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30 minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, le agradecemos su participación.

---

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Pamela Jimena Coronel. He sido informada de que la meta de éste estudio es determinar rol del financiamiento en las pymes de construcción y montaje del cordón industrial.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a la Sra. Pamela a la dirección de correo: [pamelajcoronel@gmail.com](mailto:pamelajcoronel@gmail.com)

---

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

## **Anexo II:**

*Modelo de entrevista: Tema “El financiamiento de pymes familiares de construcción y montaje en contextos de inestabilidad del Cordón Industrial”*

1. ¿Cuál es su puesto dentro de la empresa?
2. ¿Cuál es la actividad principal de la empresa, dentro del rubro de Mantenimiento, construcción y montaje?
3. ¿Cantidad de años realizando la actividad mencionada?
4. ¿Con qué frecuencia se ve en la necesidad de obtener flujos extras de dinero?
5. ¿Utiliza fuentes de financiamiento? De ser una respuesta afirmativa: ¿Cuáles?
6. ¿La falta de financiamiento podría ocasionar el cierre de la firma?
7. ¿Cuáles son las barreras más frecuentes con las que se encuentran al momento de obtener un crédito?
8. ¿Requirieron asesoramiento externo para decidir la necesidad de financiamiento?
9. Ante la reciente crisis económica Argentina ¿fue su empresa afectada? De ser su respuesta afirmativa, ¿Qué medidas tomó para no entrar en un proceso de cesación de pagos?
10. ¿Alguno de sus proveedores, es una opción a la hora de obtener financiamiento inmediato?
11. ¿Recibió algunos de los planes lanzados por el Estado?

12. ¿Ha tenido la oportunidad de adquirir Leasing? De ser su respuesta afirmativa, ¿Tuvo un impacto positivo o negativo?