

**UNIVERSIDAD SIGLO 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado  
Manuscrito Científico**

**Análisis y accesibilidad de las fuentes de financiamientos de  
las pymes familiares en la zona Sur de la provincia del  
Neuquén**

Analysis and accessibility of funding sources for family SMEs in the  
southern area of Neuquén province

Autora: Hebe Gabriela Helou

Legajo: VCPB 24996

DNI: 23.058.903

Tutor: Mgtr. Favio D'Ercole

**2021**

## Índice

<b>Resumen</b> .....	2
<b>Abstract</b> .....	3
<b>Introducción</b> .....	4
<b>Método</b> .....	19
Diseño .....	19
Participantes .....	19
Instrumentos.....	20
Análisis de datos .....	20
<b>Resultados</b> .....	23
<b>Discusión</b> .....	29
Conclusiones .....	36
<b>Referencias</b> .....	40
Anexo I.....	44
Anexo II.....	45
Anexo III .....	48
Anexo IV .....	50
Anexo V.....	51
Anexo VI .....	52
Anexo VII.....	56
Anexo VIII.....	57

## Resumen

Ante la importancia de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), en general, y de las familiares, en particular, para las economías de los países en cuanto a crecimiento y empleo, y dada la advertida falta de efectivo financiamiento externo que se observa, es que se analiza cuáles son las principales barreras para el acceso al mismo. El estudio se localiza en la zona sur de Neuquén, de donde se tomó una muestra de las pymes familiares y se evaluaron mediante encuestas, las distintas variables que podían ser causantes de esta carencia. Luego del análisis de resultados, se detectaron fallas tanto en la oferta como en la demanda de financiamiento al sector. Algo que si bien el Estado, a través de las políticas públicas intenta morigerar, aún no ha logrado. Los demandantes muestran falta de educación financiera en la toma de decisiones y afrontan costos altos por tener opacidad en la información que suministran. Se advierten diferencias según la responsabilidad patrimonial y el tamaño de la firma. Los oferentes de la banca privada, frente a esto, responden con tasas altas y poca segmentación; mientras que la oferta de crédito del sector público, que sí tiene segmentación y costos menores, no es conocida por los empresarios locales y, por ende, no cumple con sus objetivos de la inclusión financiera y equidad territorial propuestas y tan necesarias para el crecimiento económico.

Palabras clave: pymes familiares, accesibilidad al financiamiento, Pymes zona sur del Neuquén, políticas públicas de financiamiento

## **Abstract**

Given the importance of Small and Mid-size Enterprises (SMEs), in general, and family owned enterprises in particular, for growth and employment of a country's economy, and given the perceived lack of effective external financing, we analyze the main barriers to this access. The study is located in the southern area of Neuquén, where the different variables that could be causing this deficiency were evaluated through surveys of a sample of family SMEs. After analyzing the results, failures were detected both in the supply and in the demand for financing to the sector. This is something that the State tries to moderate through public policies, but has not yet achieved. The plaintiffs show a lack of financial education in decision-making and face high costs due to opacity in the information they provide. Differences are noticed according to the patrimonial responsibility and the size of the firm. Private banks, in the face of this, respond with high rates and little segmentation, while the public sector credit supply, which does have segmentation as well as lower costs, is not known by local entrepreneurs and, therefore, does not meet its proposed objectives of financial inclusion and territorial equity, which are so necessary for economic growth.

Keywords: family SMEs, accessibility to financing, SMEs in southern Neuquén, public financing policies

## Introducción

No hay dudas de que las pequeñas y medianas empresas son el motor de la economía en cuanto a producción, generación de empleo y esperanza para la sustitución de importaciones. Las Pymes además, tienen otros efectos positivos como el arraigo local, permiten la distribución geográfica equilibrada de la producción y del uso de recursos y de las riquezas que generan, se adaptan a los cambios tecnológicos y económicos y sobre todo poseen capacidad dinámica y gran potencial de crecimiento.

En los países con ingresos más bajos, las Pymes representan un 16% de la riqueza y 30% del empleo en relación de dependencia, mientras que en los de mayores ingresos estas cifras alcanzan un 51 % y 65% respectivamente. Por ello es tan importante su fomento, capacitación y acceso efectivo al financiamiento (Fundación Observatorio PyME, 2016).

En Argentina, el sector productivo e industrial nace y crece con la gran inmigración del siglo XIX, que fundó un creciente número de Pymes, sobre todo familiares. A diciembre del 2019, según datos del Ministerio de la Producción, se contaba con 853.886 Pymes, representando el 99 % del total de unidades económicas del país, aportando casi el 60% del empleo, el 50% de las ventas y más del 30% del Valor Agregado.

Con estas estadísticas, es sabido que, como lo expresó Horacio Roura (2009), varios modelos de desarrollo productivo de países que hoy figuran entre las principales economías mundiales, se han basado en políticas exitosas de fortalecimiento y promoción del crecimiento de sus empresas de menor porte relativo.

Es fundamental reforzar el entramado productivo Pyme, no solo facilitando la financiación necesaria, sino también guiándolo profesionalmente para su modernización, aumento de competitividad, promoviendo su innovación tecnológica, la incubación de nichos de mercado no explotados o cuyos bienes sea necesarios en otros procesos productivos dependiente de importaciones, impulsando la agregación de valor a la producción y fomentando el asociativismo.

Según indica el estudio sobre Pymes realizado por la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (F.I.E.L), la experiencia nacional e internacional sugiere que durante el ciclo de expansión económica la generación de empleo es liderada por las empresas grandes y, por el contrario, en las fases decrecientes del ciclo económico, son las Pymes las que contratan más personal (F.I.E.L., 1996).

En nuestro país, las empresas que tengan una facturación igual o inferior a la actualizada anualmente por La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores según el índice de precios implícitos del PBI por el INDEC, son consideradas Pymes y gozan de los beneficios que otorga el Registro MiPyME.

Respecto al año 2021, las nuevas categorías entraron en vigencia a partir del 1° de abril a través de la Resolución 19/2021 publicada en el Boletín Oficial, cuyos límites son los detallados en el Anexo I (Boletín Oficial de la República Argentina, 2021).

Actualmente están inscriptas en el Registro MiPyME 1.522.407 empresas, autónomos y monotributistas, lo cual significa un crecimiento del 78,5% en la cantidad de empresas registradas con respecto a los números de diciembre del 2019. La inscripción al Registro les permite a las PyMEs acceder a beneficios fiscales, líneas de financiamiento con tasa subsidiada por el Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP), así

como a planes de asistencia técnica y otros programas que llevan adelante el Ministerio de Desarrollo Productivo y demás organismos del estado. La normativa también establece la puesta en funcionamiento a partir del 1° de abril del nuevo Legajo Único Financiero y Económico (LUFÉ), al que me referiré más adelante (Secretaría de Pequeña y Mediana Empresa .Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) definió como una de sus políticas propender a una mayor inclusión financiera, atendiendo a las oportunidades y desafíos regulatorios que brindan los avances tecnológicos, y focalizando especialmente en los segmentos más vulnerables de la sociedad y en achicar la brecha de género (BCRA, 2020).

La inclusión financiera se define habitualmente a través de tres dimensiones: acceso, uso y calidad de servicios financieros. El acceso atiende específicamente a la posibilidad y/o facilidad en el uso, mientras que el segundo refiere al uso efectivo de estos servicios. La calidad finalmente, se mide en términos de las características de las dos primeras, incluyendo categorías como la adaptabilidad a las necesidades del cliente, variedad y flexibilidad de instrumentos, protección al consumidor, entre otros (Woyecheszen, 2018).

Esta falta de acceso al financiamiento o de su adaptación a las necesidades ante la importancia que tienen las Pymes para la economía de los países, han sido objeto de estudio de muchos investigadores, Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce, & Speroni (2016), Briozzo, Anahí; Carone-Riportella, Clara (2016), Corzo Lilia, Guercio María Belén, Vigier Hernán, Orazi Sofía (2020), y Allo , Amitrano, Colantuono, & Schedan (2014), entre otros.

Cada una de estas investigaciones buscó cuantificar la importancia del financiamiento y sus correlatos con variables macroeconómicas y la segmentación necesaria al momento de diseñar la oferta de políticas públicas de ayuda al sector.

Briozzo y Carone (2016) analizan los efectos de dos programas públicos de apoyo a pequeñas y medianas empresas en España, siendo uno de ellos un crédito subsidiado y otro un crédito bancario garantizado por una sociedad de Garantía Recíproca. Concluyendo en el mismo que durante las épocas de estabilidad, los programas afectan el crecimiento de los activos, de las ventas y de la razón venta a activos. En cambio, durante la recesión, los efectos se extendieron también al crecimiento del empleo y de la razón ventas por empleado. Coincidiendo con lo arribado en la investigación de la Fundación FIEL.

De igual forma, la investigación de Corzo Lilia, Guercio María, Vigier Hernán y Orazi Sofia (2020) vuelve a analizar la importancia del financiamiento de las PYMEs, esta vez en Argentina haciendo hincapié en la incidencia de políticas públicas de crédito en relación con su distribución territorial. En la misma, los investigadores concluyen, en función de los resultados, que los programas de financiamiento con tasa subsidiada, mejoran la equidad territorial, ya que los municipios más pequeños en términos de producto y población, tienen una incidencia del programa mayor. En el mismo, los autores analizan como la opacidad informacional de estas empresas, no permite determinar a priori la rentabilidad de sus proyectos. Esto es así, debido a la falta de profesionalización de la gerencia de las pymes para generar información y proveerla a los oferentes de crédito, debido a la informalidad de su contabilidad y el no registro de sus actividades.

Otro estudio, llevado a cabo en la ciudad de Bahía Blanca (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce, & Speroni, 2016) centró su análisis en las decisiones de financiamiento en función de su tamaño y forma legal, obteniendo como resultado que las empresas que más se endeudaban son las de mayor tamaño. Además que las de Responsabilidad limitadas hacen más uso de los créditos con garantías reales y se diferencian por mayor profesionalización del management, reforzando la necesidad de diseño de políticas que vayan focalizadas hacia distintos segmentos de empresas y no consideradas como un grupo homogéneo. El conocimiento de la población objeto de políticas, con el objetivo de diseñar herramientas apropiadas, es basal en la optimización y el alcance.

Por último, y como antecedente de la temática, Sergio Woyecheszen (2018) concluye que la intervención del estado en los mercados financieros es necesaria y se fundamenta en la existencia de fallas de mercado ocasionada por problemas de información asimétrica. Además, la opacidad informacional de las Pymes no permite determinar claramente la rentabilidad de sus proyectos, sumado a la informalidad en su contabilidad, conllevándolos a ser objeto de tasas de interés más alta en los préstamos de las entidades financieras ante el mayor riesgo asociado. Los mismos resultados son expuestos por Corzo Lilia, Guercio María Belén, Vigier Hernán, Orazi Sofía, (2020) respecto a la informalidad de la información que poseen las pymes y como estos factores dificultan y encarecen el acceso al crédito.

Lo anterior puede ser encuadrado dentro de la teoría de la jerarquía financiera que postula que el costo de financiar aumenta con información asimétrica. Este modelo propuesto por Myers y Majluf (1984), quienes manifiestan que debido a las asimetrías de información las empresas priorizan un orden entre las distintas fuentes de financiamiento.

Un estudio interesante sobre estructura de financiamiento de las pymes argentinas es el de Luciana Villar (2020), que luego de un análisis empírico concluye que hay evidencia a favor de la teoría de la jerarquía financiera, para todos los tamaños de empresas y para todos los sectores de la economía. Siendo los fondos internos la principal fuente de financiamiento de las mismas, tanto para capital de trabajo como para activos fijos. A iguales conclusiones llegan Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce, & Speroni (2016)

En Argentina, las pymes tienen acceso a distintas fuentes de financiamiento, algunas propias y otras ofrecidas por distintas entidades y organismos públicos y privados. El financiamiento propio, es el proveniente de beneficios no distribuidos de la empresa, utilización de provisiones o aportes de capital de los socios. En la mayoría de los casos esta financiación solo es útil para las inversiones de bajo monto y tiene la ventaja de no tener costo en intereses y demora en cumplimiento de requisitos.

Otra fuente de financiación a su alcance es la obtenida de mayor plazo con los proveedores, giros en descubierto y tarjetas de crédito, las que solamente son útil para cubrir problemas financieros de corto plazo.

Pero, cuando el inversionista no cuenta con recursos propios, como es el caso de la gran mayoría de microempresarios o el importe es cuantioso, este debe buscarlos en las distintas fuentes externas, las que en términos generales se clasifican en *Préstamos*, *Línea de crédito*, *Leasing*, *Factoring*, *Confirming*, *Descuento comercial*, *Pagaré*, *Crowdfunding*, también llamado micromecenazgo, *Crowdlending*, *Venture Capital*, *Sociedad de Garantía Recíproca* y *Sociedad de Capital Riesgo*.

Ante la variedad de instrumentos de financiación, surge como primera duda si los empresarios pymes tienen conocimiento de este abanico de oportunidades o si las mismas están accesibles y disponible para las empresas locales.

Consultados los organismos locales y nacionales podemos nombrar como herramientas de financiación ofrecidas las detalladas en el Anexo II, principalmente por la Secretaria de la Pequeña y Mediana Industria, dependiente del Ministerio de Desarrollo Productivo (2021) y el Consejo Federal de Inversiones (2021).

Se tomaron los datos de líneas del financiamiento que no se hayan lanzado por la emergencia sanitaria dada la situación extraordinaria de pandemia, de modo de no sesgar el análisis comparativo.

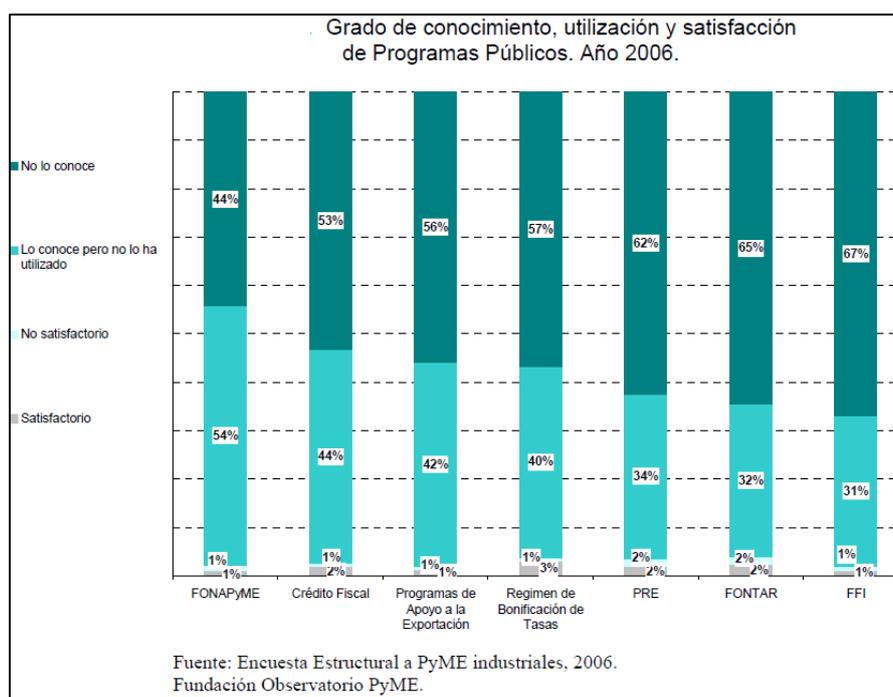
En estas líneas de financiamiento, se observa que las tasas de interés están subsidiadas para disminuir los costos financieros a las pymes, el cumplimiento de garantías se puede hacer con el Fondo de Garantías Argentino (FoGar) o con el aval de las Sociedades de Garantía Recíproca, cuyo fin es suplir la falta de garantías reales que tienen estas empresas. También el Gobierno ha generado el certificado MiPyME que facilita los requisitos y la información fiscal a la hora de acceder a beneficios.

Por otro lado, los plazos de amortización y de gracias son extensos, hay mayor subsidio en varias de las líneas para empresas lideradas por mujeres, y también se diferencias por sector productivo y según destino de los fondos. Otro interrogante que surge es si esta oferta crediticia se encuentra con la demanda.

Las investigaciones llevadas a cabo respecto del acceso al crédito están muy bien resumidas en las publicaciones de la Fundación Observatorio PYME y en los informes del BCRA.

Haciendo un breve repaso de los estudios empíricos realizados en Argentina y a efectos de observar la mejoría o no del alcance de las políticas públicas para estimular el Sector Pyme, es importante hacer referencia a la Fundación Observatorio Pyme, la cual hizo en el año 2006 un análisis en base a la Encuesta Estructural a PyME industriales sobre el grado de conocimiento, utilización y satisfacción de los Programas Públicos, mostrando que en promedio el 39% conocía los programas de ayuda al Sector pero solo entre un 2% y un 4% los utilizaron (Fundación Observatorio Pyme, 2007), como se observa en la Figura 1.

Figura 1 – Grado de Conocimiento, utilización y satisfacción de programas Públicos

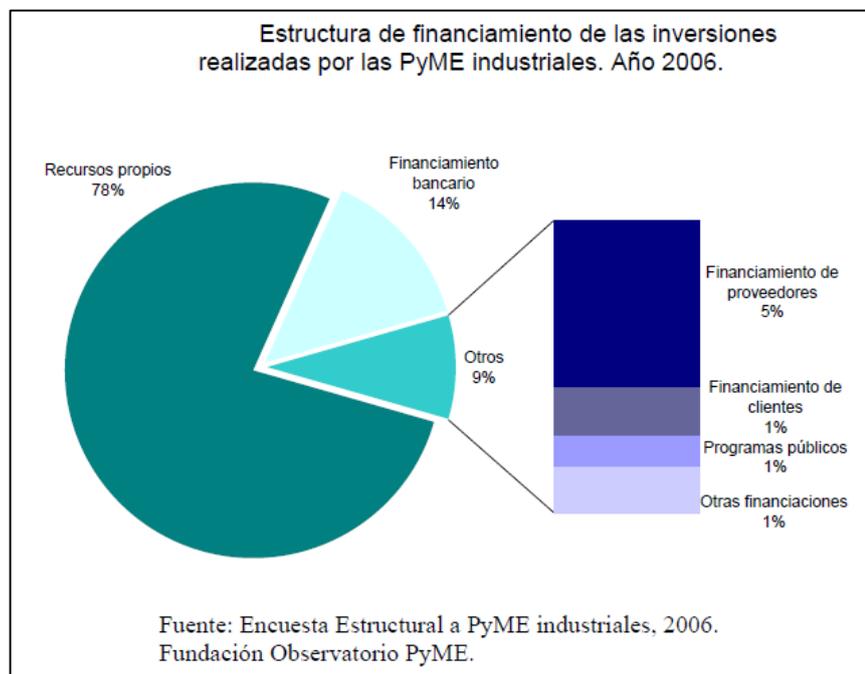


Sobre el programa más conocido FONAPYME (56%), del total de empresas, solo hicieron uso del mismo, el 2%. Se observa que la utilización del programa es mucho mayor entre las firmas de mayor tamaño, coincidiendo con lo analizado en los trabajos científicos vistos previamente.

En la misma encuesta las empresas que no utilizan los programas manifiestan que existe una incongruencia entre los temas que se proponen atender y las necesidades de las PyMEs. Remarcando que el diseño de los mecanismos de acceso a esos instrumentos es burocrático y desestimulante para las empresas más pequeñas.

En el mismo año la Estructura de Financiamiento de las inversiones realizadas por las PyMEs Industriales era la representada en la Figura 2.

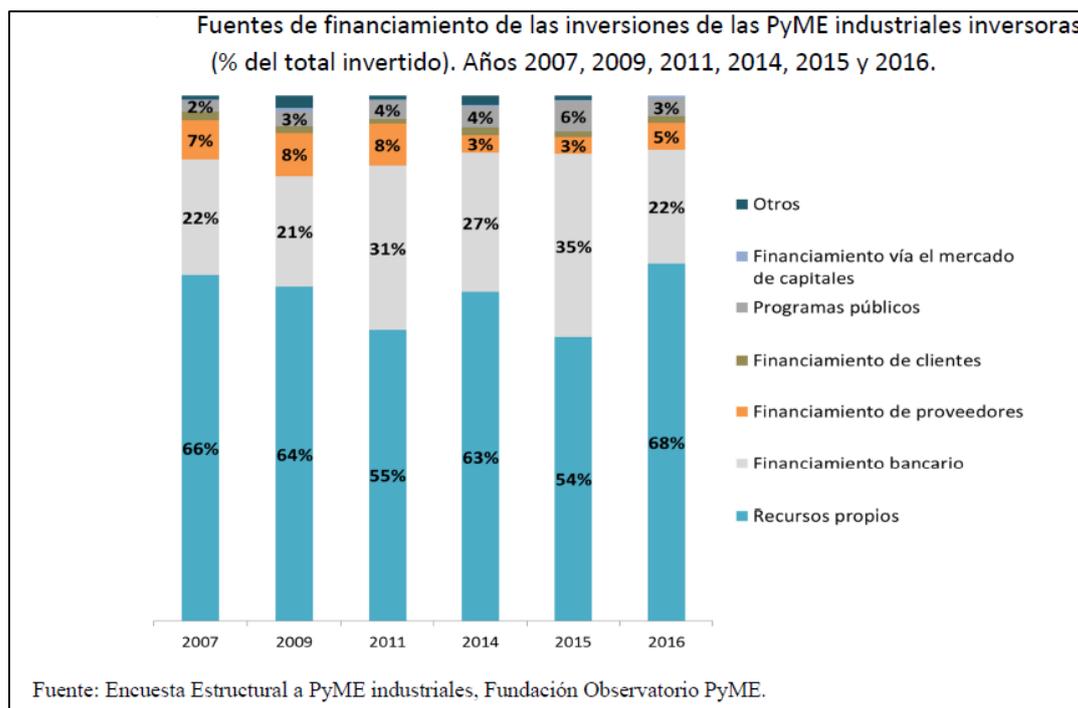
*Figura 2 –Estructura de Financiamiento de las Inversiones realizadas por Pymes*



Como se observa en la gráfica, el 78% de las PyME industriales que invirtió durante 2006 se financió con recursos propios, sólo el 14% lo hizo con financiamiento bancario y, del 8% restante solo el 1 % utilizó Programas Públicos.

Durante diez años la Fundación Observatorio Pyme, (2017) realizó el mismo estudio. A continuación se puede ver en la figura 3, el comportamiento a través de los años respecto de las fuentes de financiamiento elegidas de las PyMES argentinas.

Figura 3 – Fuentes de financiamiento de las inversiones de las Pymes Industriales



Claramente la aplicación de utilidades como principal fuente de financiamiento alcanzó un nivel similar al de 2007, aunque bastante menor al del 2006. La participación del crédito bancario como segunda fuente ha variado entre el 22 y el 35% en el periodo analizado, mostrando números muy superiores al 2006. Mientras que la financiación por medio de programas públicos muestra un comportamiento similar (entre el 2% y el 4%), con excepción del 2015, que alcanzó un 6%.

Estos gráficos muestran claramente que las alternativas elegidas son financiación propia y créditos bancarios, ya que cuando una aumenta la otra disminuye, pero fluctúan entre una u otra, no mostrando las políticas públicas un crecimiento en la demanda de estos.

Hasta acá, he descripto la situación de las Pymes Argentinas en general, dentro de las cuales y en su mayoría son empresas Familiares. Este trabajo se basará en analizar las

Pymes familiares en la zona sur del Neuquén, haciendo hincapié en sus preferencias de financiamiento, accesibilidad en la información, percepción sobre las líneas de créditos vigentes y grado de profesionalismo con el que cuentan para analizar y comparar efectivamente las opciones a su alcance.

Para ello, es importante definir qué es una empresa Familiar. Podemos decir que es aquella organización en la que al menos el 50% de su propiedad pertenece a una familia de la cual algún miembro está a cargo de la dirección, gestión o administración de la misma (Dyer, 2006).

Shanker & Astrachan (2006) las definen, en su trabajo sobre la contribución de las empresas familiares a la Economía de los EE UU, como aquella cuya propiedad está en manos de los miembros de una familia que tienen la intención de que las relaciones intraorganizativas de propiedad y el control directivo estén basadas en lazos familiares y en donde se ha producido, se está produciendo o se prevé que se vaya a producir en el futuro una transferencia de la empresa a un miembro de la siguiente generación de esa familia.

Por otra parte, la Real Academia Española, define a la empresa familiar como empresa normalmente de pequeña a mediana dimensión, cuyo control pertenece a un mismo núcleo familiar (Real Academia Española, 2021).

Hay variedad de conceptualizaciones de Empresa Familiar, pero hay tres elementos que se repiten cuando se la define. En particular, se hace referencia a la propiedad/dirección de la empresa en manos de los miembros de una familia, al control familiar y a la transferencia generacional. (Rodríguez Daponte & López, 2004).

Respecto de la propiedad, hace referencia a la concentración de poder y del control de la actividad en una sola familia. La segunda característica hace mención a que estas empresas tienen algún miembro de la familia ocupando cargos directivos, con las ventajas y desventajas que esto conlleva. Por un lado, la falta de preparación específica, actualización e idoneidad que el mercado requiere, la toma de decisiones cargada de factores más emotivos que estratégicos y ventajas por el compromiso familiar, cultura organizacional, confianza, reputación que genera una responsabilidad con la firma. Por otro, el traspaso generacional, que implica la continuidad de la empresa en las generaciones futuras, que nuevamente puede tanto presentar una oportunidad de actualización, creación de valor y transformación como ser una amenaza a la continuidad, dadas las estadísticas que muestran que, en esta transferencia generacional que se da cada 30 años aproximadamente, solo el 30% sobrevive a la segunda generación y solo 13% a la tercera. (Muñoz-Salgado, Nava-Rogel, & Rangel Magdaleno, 2013).

Hay mucha literatura que aborda distintos temas de las empresas familiares. La misma comienza a tomar relevancia a partir de la década del 90, cuando se expone la necesidad de investigar y desarrollar teorías de este sector. Su análisis y estudio exceden el presente manuscrito, aunque muy escuetamente, citaré las conclusiones de aquellos que pueden tener relevancia al momento de interpretar los resultados de la investigación.

Marcelo Barrios (2014) analiza la toma de decisiones a nivel Gobierno de las distintas generaciones de miembros de la familia y en función del tamaño de la empresa, concluyendo que existe gran informalidad en el órgano decisor, ya que solo existe para las formalidades de la Ley de Sociedades, presencia de mayorazgo y existencia solo de encuentros casuales y para decisiones operativas, sin frecuencia definida, donde además la falta de profesionalismo en el desarrollo de las reuniones condiciona el proceso de la

toma de decisiones. Estas generalmente, son tomadas por el miembro que cumple doble, triple o cuádruple rol en la familia, como accionista, director, gerente general y madre/padre, quien coloca los aspectos socioemocionales o de familia antes que las correspondientes a la empresa.

Finalizando, un estudio (San Martín Reyna & Durán Encalada, 2016) analiza la sucesión y su relación con el endeudamiento en las empresas familiares y su performance. En el mismo se reafirma que el proceso sucesorio, y la profesionalización son los dos principales desafíos a los que se enfrentan estas empresas para lograr ser más competitivas. En dicha investigación, se concluye que “el proceso de sucesión de la primera a la segunda generación tiene un efecto negativo en los niveles de endeudamiento de la empresa, lo que puede dar lugar a algún tipo de estancamiento con una estructura financiera más conservadora y una limitación de la tasa de crecimiento de la compañía. Sin embargo, cuando se considera el proceso del cambio generacional de una segunda a tercera generación el resultado se invierte, es decir, las empresas familiares en manos de la tercera generación tienen una menor aversión al riesgo y tienen mayor propensión al uso de la deuda”.

Ambos trabajos, sugieren ampliar la encuesta para analizar las decisiones de financiamiento de las empresas familiares en relación con otras variables como profesionalización, generación, órgano de gobierno formalizado y toma de decisiones con fundamento financiero, más que intuitivo.

Este trabajo sitúa la investigación en el sur de la provincia del Neuquén. Esta consta de 36 municipios, siendo solamente 12 los clasificados de 1º categoría y con una población superior a los 10.000 habitantes. La población total de la provincia, según el

Censo 2010, es de 551.266 habitantes y en los 3 municipios que conforman la zona sur objeto de estudio, la población es de 13.086 habitantes en Junín de los Andes, 28.599 habitantes en San Martín de los Andes y de 11.063 hab. en Villa la Angostura.

Si bien en el PBG de Neuquén (2015) la principal actividad es la minera, en la zona sur claramente es la actividad turística y sus servicios conexos.

La distribución de actividades económicas como porcentaje del total de actividades de las unidades económicas activas a diciembre 2018 en cada una de las 3 localidades según el Registro Provincial de Unidades Económicas de Neuquén (REPUE) son el comercio por menor, los servicios de alojamiento y comida y en tercer lugar la industria manufacturera, tal como se detallan en el Anexo III. (REPUE, 2018).

En la provincia hay 85 sucursales bancarias, siendo 44 bancos públicos y 41 privados (BCRA, 2020), pero la oferta de financiamiento a las Pymes en la zona puede resumirse en las presentadas por los organismos públicos ya mencionados en el Anexo II, y las ofrecidas por las siguientes entidades Bancarias, que por localidad son (Tabla 1):

*Tabla 1 – Entidades Bancarias por localidad*

<b>Junín de los Andes</b>	<b>San Martín de los Andes</b>	<b>Villa La Angostura</b>
BPN	BPN	BPN
	BBVA Francés	BBVA Francés
	Banco Patagonia	Banco Patagonia
	BNA	
	Banco Macro	

Elaboración Propia Siendo: BPN: Banco Provincia del Neuquén. BNA: Banco Nación Argentina

El Banco Provincia Del Neuquén es una SA, presente en todas las localidades y en casi todas las comisiones de fomento de la provincia. La mayoría de las empresas son clientes de este banco, que ofrece créditos a tasas altas y con plazos cortos, prácticamente incomparables en estos aspectos a las líneas de financiamiento de la Secretaría de PYME. A modo de resumen, se muestran las líneas ofrecidas por el BPN en el Anexo III.

Se puede observar una gran variedad de financiamiento a disposición de las pequeñas y medianas empresas, pero surgen varios interrogantes al respecto. En primer lugar, si al empresario pyme le llega la información en tiempo y forma; luego, si tiene capacidad profesional para hacer un análisis de costos, riesgos y rendimiento y por último si estas dos cuestiones fueran resueltas si cumple las formalidades para acceder a los mismos. En función de ello, se plantea como

#### OBJETIVO GENERAL:

Analizar la accesibilidad al financiamiento de las pymes en la zona sur del Neuquén, estudiando las principales barreras a las oportunidades crediticias que ofrece el mercado según su segmento.

#### OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Relevar el grado de información sobre la oferta de financiamiento que tienen las pymes de la zona sur.
- Detectar que factor es el preponderante al momento de decidir endeudarse e identificar por cual optan.
- Conocer si realizan análisis técnico/profesional de las distintas alternativas en función de tasas de interés, plazos, rapidez, y sector al que pertenecen.
- Determinar si existe relación entre el tamaño de la empresa, responsabilidad patrimonial y sus decisiones y análisis al momento de tomar financiamiento.

## **Método**

### *Diseño*

Con el afán de alcanzar los objetivos propuestos en el presente trabajo el alcance de la investigación fue explicativo, ya que está dirigido a determinar las causas de un fenómeno concreto. Enfocándome en explicar por qué ocurre la situación observada. (Hernández Sampieri, Fernández Collado, & Baptista Lucio, 2014)

En este caso, si la forma de financiamiento de una Pyme familiar guarda relación con su nivel de profesionalización, con la generación que esté a cargo de la toma de decisiones, con la asimetría de la información, o la inexistencia o escasas garantías.

Se estableció un enfoque mixto, cuantitativo ya que se recolectaron los datos para probar relaciones en base a mediciones y análisis estadísticos con el fin de establecer pautas de comportamiento, y cualitativo porque se buscó dar respuesta a los objetivos planteados a través de la parametrización de los resultados y se obtuvo interpretación de los valores observados en función de los significados y las realidades de los encuestados.

El diseño de la investigación fue no experimental, dado que no se buscó inferir sobre ninguna de las variables establecidas sino solamente observar las situaciones existentes y analizarlas en función de los objetivos propuestos.

### *Participantes*

La Población estuvo compuesta por todas las empresas familiares de las localidades de Junín de los Andes, San Martín de los Andes y Villa La Angostura.

La muestra fue conformada por todas las empresas que voluntariamente contestaron la encuesta que les llegó por la cámara que las nuclea en cada una de las ciudades.

Se tomó un criterio muestral no probabilístico accidental, por conveniencia y voluntario, es decir que se tomaron elementos (empresas familiares) a los que fue más sencillo acceder.

La muestra se compuso de 15 empresas de la zona, tanto familiares como de las que no los son, a fin de poder comparar comportamientos, sacar porcentajes y diferenciar resultados.

A cada uno de los participantes de la encuesta se les informo respecto al objetivo del cuestionario, debiendo contestar en primer lugar si deseaba participar de la misma luego de leer el consentimiento informado donde se les especificó que los datos serian únicamente utilizados con fines de estudio. (Anexo IV).

### *Instrumentos*

Para recolectar los datos de la presente investigación se utilizó como técnica de relevamiento la encuesta a través de un cuestionario en formulario Google (Anexo V). Dicho instrumento se envió a los distintos responsables de las empresas seleccionadas, obteniendo así la información desde una fuente primaria.

### *Análisis de datos*

Para el análisis de los datos y habiendo recibido los cuestionarios de las organizaciones seleccionadas, se confeccionó la tabulación de las encuestas.

En primer lugar se relevó la información con los directivos y/o fundadores de las empresas seleccionadas, luego se clasificaron las respuestas obtenidas, para procesar los resultados y categorizarlos en función de las variables a analizar en los objetivos establecidos.

En una siguiente instancia, se compararon los resultados obtenidos con los que se aprecian a nivel nacional, a fin de ver si el comportamiento local es congruente con los visto en antecedentes y estudios previos.

Las variables utilizadas y su definición Conceptual y Operacional se resumen en el siguiente cuadro.

Variable	Definición Conceptual	Definición operativa
<b>Características de la empresa</b>		
Rubro	Sector Económico al que pertenece según la clasificación definida para las PYME	Variable categórica, compuesta por 5 sectores: industria y Minería, comercio, servicios, Agropecuario y construcción
Antigüedad de la empresa	Años desde la fundación de la firma	Variable cuantitativa. Toma cualquier valor entero. Se fijan intervalos
Tamaño (Cantidad de Empleados)	Indica la dimensión y capacidad que tiene la empresa según la cantidad de empleados	Es una variable categórica. Se definen 3 niveles: micro (hasta 9 empleados), pequeña (entre 10 y 50 empleados) y mediana (entre 51 y 200 empleados)
Empresa Familiar	Empresa familiar como aquella fundada y/o dirigida por una unidad familiar, con el aporte de capital doméstico, donde trabajan dos o más miembros de una familia	Es una variable binaria. Es familiar o no es familiar
Nº de generación	Cantidad de generaciones de la familia que han estado al mando de la Empresa	Variable categórica. Puede ser primera generación, segunda generación, tercera generación, cuarta o mas
Tipo Societario o Forma legal	Incluye las formas legales comprendidas en la Ley de Sociedades, y las que no forman parte de ella, acaparando todas las opciones posibles	Variables categóricas, compuesta por SRL, SA, SAU, SH, Monotributo

Variable	Definición Conceptual	Definición operativa
<b>Atributos del empresario</b>		
Forma de tomar las decisiones	Se busca entender como es el proceso de toma de decisión de financiamiento	Variable cualitativa: Se presentan opciones, y se operativiza de 4 formas diferentes: Toma la decisión el director, se recurre a un profesional, se decide familiarmente, otras: dando opción a desarrollar; Se recurre a un profesional para hacer un estudio de alternativas; Se realiza una reunión familiar y se decide; Otras: _____
Sexo del tomador de decisiones	Género del tomador de decisiones en la empresa	Variable categórica: Femenino, Masculino, prefiero no decirlo, otros (opción para no binarios)
Nivel de conocimiento de las Cs Económicas director o gerente	Revelará si existe o no un estudio profesional en la toma de decisiones	Variable binaria. Es Profesional o no. Tiene la opción de no decirlo

Variable	Definición Conceptual	Definición operativa
<b>Decisiones de financiamiento</b>		
Necesidad de financiamiento externo en los últimos 10 años	Indicará si ha recurrido a alguna otra fuente de financiamiento que no sea la propia	Es una variable binaria, donde se afirma la presencia o no de la necesidad de financiamiento
Experiencia con Créditos Bancarios	Describen pros y contra de la herramienta más cercana que es el crédito de Instituciones Bancarias	Variable cualitativa: Desarrolla ventajas y desventajas del crédito Bancario
Frecuencia en el Uso de Distintas Fuentes	Nos mostrará la habitualidad en el uso de las Herramientas de financiamiento más conocidas	Se brinda 4 opciones posibles (no utiliza, utiliza poco, utiliza mucho y no lo conozco) para una lista de 7 fuentes de financiamiento posible.
Conocimiento de líneas públicas de crédito	Nos indicará si la información de Créditos públicos para Pymes, llega a los destinatarios	Variable categórica para cada una de las líneas nombradas: Si, la escuche pero no la conozco, no
Dificultad para acceder a financiamiento	Calificación que el empresario coloca al acceso a la ayuda financiera	escala de Likert bipolar, donde 1 es fácil y 5 imposible
Inconvenientes en los Requisitos de Acceso	Permitirá ver cual genera más barrera para acceder	Variables categóricas: Información Insuficiente, Plazos, Tasas de interés, Incertidumbre, etc.
Uso del crédito	Indicará el fin para el cual requiere dinero externo	Se da 4 opciones: Circulante, Inversión en bs de Capital, En bs de trabajo, ampliaciones, impuestos

## Resultados

Se realizó la recopilación de datos valiéndose de una encuesta elaborada por medio de un formulario web de Google, a través del cual se encuestó a 15 empresas de las tres ciudades que conforman la zona sur de Neuquén. El consentimiento de los participantes era la primera pregunta, cuya aceptación permitía continuar la encuesta y debían luego confirmar dejando su mail (Anexo VII). Las respuestas obtenidas a todas las preguntas se encuentran en el Anexo VIII.

Entre las características de la muestra se destacan que, del total de empresas encuestadas, el 60% pertenece al sector de Servicios; el 26,6%, al de Construcción; el 6,7%, al Comercial y el 6,7%, a la Industria y Minería. Del mismo modo, hubo variedad en la antigüedad de las mismas, siendo en el 26,66% de entre 1 y 5 años; en el 20%, de entre 6 y 15 años, y en el 26,66% entre 16 a 30, al igual que entre 31 a 50 años. A su vez, el 71,4% es de la primera generación; el 21,4%, la segunda y solo el 7,2%, la tercera generación.

Se presenta en primer lugar la conformación de la muestra en función de la forma legal y el tamaño (Tabla 2). Investigando aquí si existe relación entre ambas variables categóricas, se aplica una prueba de independencia Chi cuadrado, y se plantean las hipótesis  $H_0$ : Las variables son independientes y  $H_1$ : Las variables no son independientes. Los resultados se observan en la Tabla 3. Estos se obtuvieron con el programa InfoStat y se utilizó un nivel de confianza del 0,05 ( $\alpha=0.05$ ).

Para tal fin, se dividió la forma legal en función de si la misma implica limitación de la responsabilidad patrimonial. La denominación “con responsabilidad Patrimonial Limitada” comprende Sociedades Anónimas (SA) y Sociedades de Responsabilidad

Limitada (SRL) y “con responsabilidad Patrimonial Ilimitada” comprende sociedades de hecho y empresas unipersonales. El tamaño, por su lado, tal como lo definí al momento de determinar las variables.

*Tabla 2 - Conformación de la muestra por tamaño y forma legal –Tabla de Contingencia-*

Responsabilidad Patrimonial	Micro (hasta 9 empleados)	Pequeña (entre 10 y 50 empl)	Mediana (Entre 51 y 200 empl)	<b>Total</b>
Con responsabilidad limitada	1	3	1	<b>5</b>
Con responsabilidad ilimitada	9	1	0	<b>10</b>
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>15</b>

Elaboración propia

*Tabla 3 – Estadísticos resultantes – Prueba Chi Cuadrado*

Estadístico	Valor	gl	p
Chi Cuadrado Pearson	7,58	2	0,0227
Chi Cuadrado MV-G2	8,1	2	0,0175
Coef.Conting.Cramer	0,5		
Coef.Conting.Pearson	0,58		

Elaboración propia

De los resultados se desprende que el tamaño de empresas y la responsabilidad patrimonial no son independientes, es decir, tienen relación.

Luego se analizó conjuntamente si la decisión de financiamiento la toman de forma personal o luego de una reunión familiar sin recurrir a un profesional, por un lado, o, por el contrario, recurriendo a un profesional, sumando el caso del director con título en Ciencias Económicas. De lo anterior se observa que solo el 20% toma decisiones de financiamiento basado en análisis económicos financieros o en función de una recomendación de un experto.

Del total de la muestra, el 86,7% de las empresas requirieron financiamiento en los últimos 10 años; de ellos, el 77% se financió con préstamos de la banca privada; el

15%, con créditos pequeños a sola firma del CFI y el 8%, con Otros, entre Cesión de certificados, créditos con Letes y créditos con caución en dólares.

El haber obtenido estos resultados invita a buscar si tiene relación el tamaño de la empresa con el tipo de financiamiento solicitado. Para ello se confeccionó una tabla de contingencia (Tabla 4) y se obtuvo un p-valor de 0.009 (Tabla 5), lo que implica que existe relación entre ambas variables.

Tabla 4 – Tipo de financiamiento según el tamaño de empresa

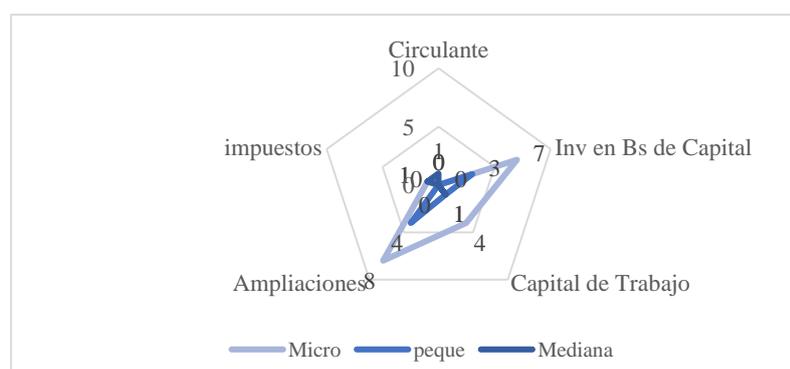
Financ\Tamaño Empresa	Micro	Pequeña	Mediana	Total
CFI a sola firma	2	0	0	2
Bancos	8	2	0	10
otros	0	0	1	1

Tabla 5 – Estadísticos obtenidos

Estadístico	Valor	gl	p
Chi Cuadrado Pearson	13,52	4	0,0090
Chi Cuadrado MV-G2	7,86	4	0,0970

Seguidamente, relevé el destino del financiamiento en caso de poder obtenerlo, dando como resultado que las Micro empresas optan, como primer destino, por la ampliación en rubro o sucursales; luego, por inversión en bienes de capital; a continuación, por capital de trabajo y, por último, por impuestos. Las pequeñas empresas siguen el mismo orden que las micro, y las medianas, por el contrario, lo solicitarían para cubrir circulante, pago de impuestos y materias primas, con las magnitudes que muestra la Figura 4.

Figura 4 - Destino del Financiamiento según tamaño



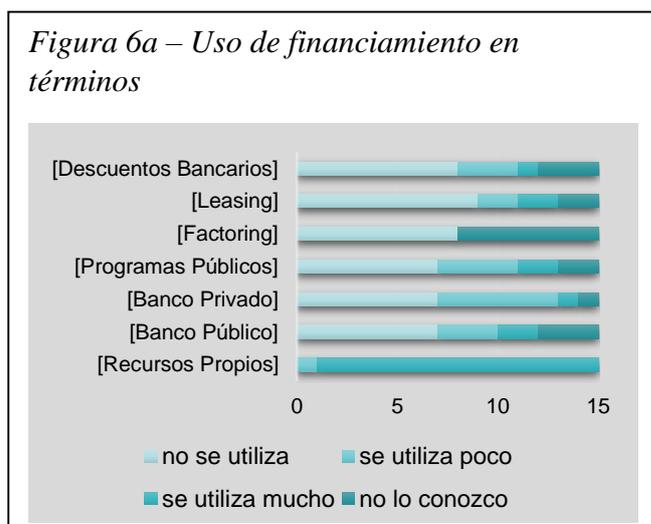
Respecto de los problemas percibidos al momento de solicitar financiamiento, los encuestados señalaron, en primer lugar, la tasa de interés; luego, la incertidumbre futura por a la situación económica; en tercer lugar, las garantías; a continuación, la información insuficiente y, por último, el plazo, en los porcentajes que se muestran en la Figura 5.

*Figura 5 - Problema al momento de solicitar financiamiento*



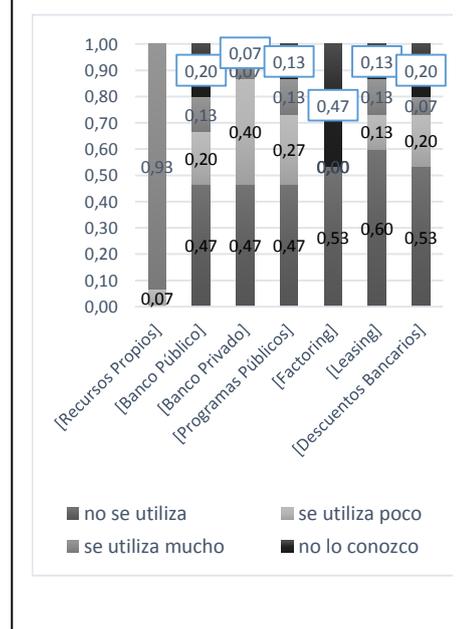
Ahondando en los tipos de financiamiento al alcance de las empresas, se midió el grado de utilización de un abanico importante de ellas, y los resultados fueron los que se observan en la Figura 6a, en valores absolutos, y, en términos porcentuales, en la Figura 6b.

*Figura 6a – Uso de financiamiento en términos*



Elaboración propia

*Figura 6b –Uso de financiamiento (en %)*



Seguidamente, se buscó cuantificar qué porcentaje de empresas conocen las principales líneas de financiamiento que ofrece la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y de los emprendedores y el CFI. (Figura 7).

*Figura 7 – Conocimiento de las líneas públicas de financiamiento*



Fuente: Elaboración propia.

Consultados por el grado de dificultad para acceder al financiamiento, el 33% lo considera imposible; el 27%, difícil; el 20% ni fácil ni difícil; el 13%, fácil y solo el 7% lo considera muy fácil. A partir de allí, se buscó si existe relación entre la percepción de la dificultad para acceder al financiamiento con el grado de conocimiento en ciencias económicas o financieras. Se confecciono la Tabla 6 de contingencia y la búsqueda de estadísticos (Tabla 7) que puedan descubrir si tal relación existe.

*Tabla 6- Grado de dificultad según conocimientos*

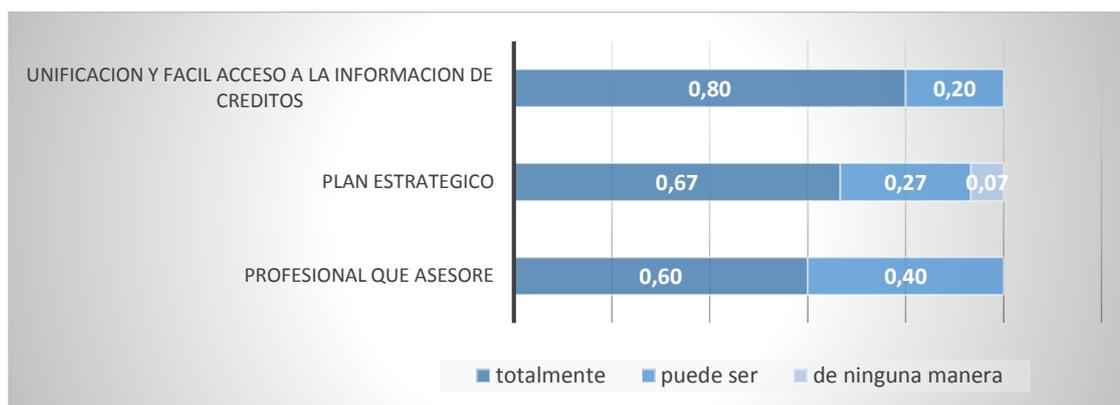
Columnal	c/conoc	s/conoc	Total
Difícil	1	3	4
Fácil	1	1	2
Más o menos	0	3	3
Muy difícil	0	5	5
Muy fácil	1	0	1
Total	3	12	15

*Tabla 7 - Estadísticos obtenidos*

Estadístico	Valor	gl	p
Chi Cuadrado Pearson	7,19	4	0,1263
Chi Cuadrado MV-G2	7,74	4	0,1015
Coef.Conting.Cramer	0,49		
Coef.Conting.Pearson	0,57		

Por último, consultando su percepción sobre qué alternativas mejorarían su gestión de créditos, se obtuvo lo siguiente (Figura 8):

*Figura 8 – Percepción sobre herramientas para mejorar la gestión*



Fuente: Elaboración propia.

## Discusión

El presente trabajo planteó como objetivo analizar la accesibilidad al financiamiento de las pymes estudiando las principales barreras que enfrentan las mismas. El análisis se limitó a empresas de la zona sur del Neuquén, de donde se tomaron los resultados detallados en el título anterior.

La muestra analizada está compuesta de todos los sectores económicos, con un alto porcentaje del sector Servicios, lo que coincide con los datos del REPUE (anexo III) en cuanto a la proporción de este sector en las ciudades involucradas.

El análisis busca, en primer lugar, establecer la relación entre tamaño de empresa y responsabilidad patrimonial a fin de descubrir si tal característica influye en las decisiones de financiamiento y en el crecimiento de las empresas, dichos resultados se exponen en la tabla 2. Para ello se realizó una prueba de independencia chi cuadrado, en la que se rechazó la hipótesis nula que indicaba que el tamaño de la empresa y la responsabilidad patrimonial son independientes, tal como lo muestran los resultados de la tabla 3. Por ende, ambas variables están relacionadas.

A partir de lo anterior, se puede inferir que el porcentaje de las empresas con una forma legal con responsabilidad patrimonial limitada es mayor cuanto más grande es el tamaño de la misma. Estos resultados coinciden con los obtenidos por Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce, Speroni (2016) y, a su vez, con lo concluido por Laeven and Woodruff (2004).

En contraposición, el resultado implica que las micro y pequeñas empresas tienen en mayor proporción responsabilidad social ilimitada, lo que decanta en mayor riesgo a la hora de pedir créditos, más aún en tiempos de incertidumbre económica.

Se puede apreciar que el 86.7% de la empresa requirieron financiamiento en los últimos 10 años, lo que es congruente con todo los trabajos citados, las empresas para crecer requieren financiamiento externo, pero dentro de nuestro marco de análisis importa saber cómo lo hicieron y con qué análisis técnico tomaron la decisión.

Surge de los datos que sólo el 20% se asesoró con un profesional o realizó un análisis económico financiero, el 67% toma las decisiones de financiamiento luego de una reunión familiar y el porcentaje restante lo hace de forma individual o por decisión del director del momento. Este resultado es similar al obtenido por Barrios (2014) respecto de la informalidad en la toma de decisiones y falta de desarrollo en las estructuras de gobierno para resolver cuestiones empresariales de manera más racional y despojarla de aspectos socioemocionales como son las tomadas en el seno familiar.

Se observa una muy baja profesionalización en la toma de decisiones aunque no se encuentra relación entre ella y el tamaño de la empresa, ni con el sector, o con la responsabilidad patrimonial, no coincidiendo con los obtenido por Briozzo et al. (2016).

Siguiendo la misma línea y a fin de relacionar el tamaño de la compañía con el tipo de financiamiento y con su destino, surge de ambos análisis que las empresas micro y pequeñas optaron por créditos a sola firma de importes bajos y préstamos bancarios locales. Aquí si hay una relación significativa entre tamaño de empresa y, por transitividad, de responsabilidad patrimonial y tipo de financiamiento.

La empresa mediana, por su lado, optó por otro tipo de financiamiento, como crédito con letes y de caución en dólares, coincidiendo con lo arribado por Briozzo et al. (2016) respecto de que las compañías más grandes muestran diferencias significativas para la utilización de pasivos financieros y de créditos a largo plazo, y las micro y

pequeñas no utilizan este tipo de financiamiento, lo cual concuerda también con lo previsto por el enfoque de la jerarquía financiera.

Ahora bien, la pregunta a responder, entonces, es si optaron por este tipo de financiación luego de conocer todo el abanico de financiamiento a disposición o simplemente tomaron el más cercano o lo hicieron por desconocimiento del resto de programas a su alcance.

Ante ello se analizó conjuntamente la financiación que utilizaron o no y, a su vez, las que conocían y de las que no tenían noción.

El 93% utiliza habitualmente los recursos propios para financiarse, y el restante 7% lo utiliza en menor medida. Tal resultado es congruente con los estudios que sostiene la teoría de la jerarquía financiera (Myers & Majluf, 1984), que afirma que las empresas tienen un orden de preferencias en las decisiones de las fuentes de financiamiento, suponiendo que sus propietarios y gerentes poseen más información sobre la situación de las mismas y prefieren mantener esa información privada. Asimismo, el manejo de fondos internos reduce la incertidumbre y minimiza los riesgos de perder el control de la empresa. Esta jerarquía coincide también con el estudio empírico de Villar (2020).

En segundo lugar, los más utilizados fueron los préstamos bancarios, tanto de la banca pública como de la privada, en un porcentaje entre 33% y 47%, respectivamente. El total de tomadores de créditos bancarios resalta como desventaja la alta tasa de interés y algunos agregaron que es un trámite burocrático, percibiendo que el llenado de formularios es complejo, que los requisitos lo hacen inaccesible y que, si pudieran cumplir con todas las exigencias, no necesitarían financiamiento. Por otro lado, como punto positivo, el 25% destacó la rapidez para obtenerlos en momentos críticos.

De los restantes instrumentos hay gran desconocimiento, por ejemplo, para el factoring, el grado de utilización fue nulo y su existencia es ignorada por la mitad de los encuestados. El leasing, por su lado, es una herramienta más conocida como alternativa de financiación, pero fue utilizado solo por el 27%.

Los programas públicos, en general, únicamente han sido aprovechados por el 13%; los restantes empresarios conocen de su existencia en general, sin embargo, cuando fueron consultados por cada una de las principales líneas a disposición para las pequeñas y medianas empresas, se observó que la más conocida fue la línea para la reactivación productiva del CFI, con un 26,67% de los consultados.

Restando la mencionada anteriormente, el promedio de conocimiento de la línea de programa público es el 14,81%, un número muy bajo para programas nacionales que intentan llegar a todo el territorio argentino y cumplir con los objetivos del Ministerio de Producción.

Hay dos factores que pueden ser diferenciadores entre el programa más conocido y el resto de los nombrados, uno es que el CFI tiene sede en la provincia del Neuquén, lo que implica cercanía para consultas, presentación de requisitos y acompañamiento en el proceso de solicitud y el segundo factor es que es un programa sostenido en el tiempo, ya que esta línea existe desde el 09 de abril del 2003.

Lo anterior coincide plenamente con lo concluido por la Fundación Observatorio Pyme (2016) respecto de la percepción sobre las herramientas a disposición, la cual manifiesta que existe una incongruencia entre las necesidades de las Pymes y los temas que se proponen atender los programas públicos, cuyos mecanismos de acceso son burocráticos y desestimulantes.

Por otro lado, el grado de conocimiento de los programas públicos de asistencia financiera tiene similares porcentajes a los calculados por la Fundación Observatorio Pyme, al igual que los de utilización (2007).

Estos resultados son semejantes a los obtenidos en la investigación de Woyecheszen (2018), donde se observa que una de las limitantes más serias para el acceso al crédito por parte de las pymes es la existencia de asimetría de la información. Además, que para importes bajos de deuda, las entidades hacen su análisis crediticio basadas en información blanda e indicadores sistematizados, pero conforme aumenta el riesgo, la información cualitativa de la empresa es más relevante, como información sobre la solvencia y rentabilidad actual y proyectada de la firma, proveedores, historial crediticio, etc. y, en general, las pymes no cuenta con la información necesaria o garantías exigidas para respaldar su solicitud, lo que limita su acceso a financiamiento de mayor monto o con características más flexibles en cuanto a tasas o plazos.

Esta lectura no es nueva y el Ministerio de Desarrollo Productivo, al ver generalizado este problema, creó el Legajo Único Financiero y Económico (LUFÉ) con el objetivo de centralizar la información económico-financiera de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas para simplificar los trámites de sus gestiones crediticias y agilizar de ese modo su acceso al financiamiento. Esta herramienta entró en vigencia a partir del 1º de abril de este año, por lo que su éxito en lograr los objetivos propuestos, o no, podrá ser medido luego de un tiempo prudencial de funcionamiento.

De lo anterior, se observa que es muy alto el porcentaje de programas desconocidos por las propias empresas destinatarias de los mismos, según lo esbozan los objetivos del Ministerio de Desarrollo Productivo y del BCRA, entre los que fijan como

uno de ellos propender a la inclusión financiera en función de las ya conocidas asimetrías en el acceso.

Igual de importante es su apreciación respecto del grado de dificultad para acceder al financiamiento, y esta fue claramente negativa, ya que el 60% lo percibe como muy difícil e imposible, y muestra que no se siente integrado a la población objeto de los créditos. Investigando si la percepción tiene relación con el grado de conocimiento en ciencias económicas, los estadísticos demostraron que se acepta la hipótesis nula que implica que las variables no tienen relación.

Ahora, cuando claramente se les ofrecieron tres alternativas para mejorar su gestión de financiamiento, dando como posibilidades la unificación y el fácil acceso a la información del crédito, la elaboración de un plan estratégico y un profesional que los asesore, todos consideraron importantes las tres opciones, aunque marcaron como fundamental el acceso fácil y unificado a la información, algo congruente con los datos obtenidos respecto del conocimiento de las líneas existentes.

Por otro lado, consultando el destino que le darían al dinero en caso de conseguirlo, hay una clara diferenciación según el tamaño. Tanto las micro como las pequeñas empresas optan por ampliación en rubro y sucursales; en segundo lugar, invertirían en bienes de capital; luego, en capital de trabajo y, por último, en gasto corriente como impuestos, circulante y materias primas. Al contrario es el destino de la mediana empresa, que lo utilizaría para circulante, pago de impuestos o compra de insumos.

El destino es un tema importante para los oferentes de financiamiento, ya que las empresas más chicas lo requieren para crecer, expandir y hacer inversiones de más largo

plazo. Esto estimula otras variables que no se analizaron en el presente trabajo, pero sí es importante destacar o dejarlo como puntapié para otra investigación, ya que estas finalidades son lo que a largo plazo favorece la generación empleo y el incremento de la infraestructura, provocan la supervivencia de las firmas y colaboran al crecimiento económico.

Las limitaciones del presente trabajo son varias. En primer lugar, la muestra es de tamaño reducido a fines estadísticos, debiéndose incrementar para sacar conclusiones y generalidades con mayor precisión y seguridad.

En segundo lugar, la actual pandemia no sólo imposibilitó una mayor aproximación a los encuestados, sino que el ánimo y situación actual pueden inclinar la visión del momento crítico de los mismos al responder. Por la misma razón, se tomaron los datos de inclusión del financiamiento a diciembre del 2019, ya que los datos del 2020 están sesgados por la financiación de la emergencia sanitaria dada la situación extraordinaria de pandemia mundial.

Entre otros factores limitantes está el escaso tiempo en el cual se desarrolló esta investigación, lo que decanta en menor precisión y la imposibilidad de hacer análisis más profundos y provechosos. La ampliación de las preguntas, luego del primer estudio, hubiese aportado datos más útiles para el uso de otros estadísticos.

En cuanto a las fortalezas, es dable mencionar el interés de los encuestados al análisis de una situación que padece el sector y generó la percepción de ser mirados en sus necesidades. Por otra parte, los resultados han sido coincidentes, en su mayoría, con los concluidos por los autores citados, lo que insinúa haber realizado las preguntas correctas a una muestra representativa.

De todos modos, la mayor fortaleza reside en que no hay en la zona analizada estudios previos de la temática, por lo que el presente puede constituirse en un puntapié inicial a un análisis tan importante para el desarrollo económico regional con todo lo que ello implica en otras variables como empleo, producción, ventajas comparativas, etc.

Por lo anterior, es recomendable continuar con la línea de investigación comenzada en este trabajo, ampliando la muestra y analizando nuevas relaciones a partir de las aquí encontradas, como así también realizar la misma encuesta en otras zonas de la provincia para analizar si la región donde se encuentra es una limitante al acceso de la información.

### *Conclusiones*

Este trabajo se centró en el análisis del financiamiento de las pymes familiares en la zona sur del Neuquén, buscando identificar las principales barreras a las oportunidades crediticias que ofrece el mercado según su segmento.

En este trabajo se analizaron los avances y desafíos de la inclusión financiera de las pymes en Argentina, a través de la revisión de algunos estudios recientes realizados sobre otras ciudades o zonas de Argentina y el análisis propio de información proveniente de fuentes públicas y trabajo de campo en las tres localidades bajo estudio, ya que de las mismas no había información previa respecto del tema.

En Argentina, como en la mayoría de los países, las micro, pequeñas y medianas empresas representan una porción muy importante del entramado productivo, de allí la relevancia de analizar si se canaliza el ahorro a la inversión y productividad de una manera efectiva y dinámica.

Claramente se observan importantes fallas de información en el mercado de financiamiento tanto por el lado de la oferta como por el de la demanda.

Los principales resultados coinciden con lo esperado. Se observa que los empresarios demandantes de financiamiento no hacen estudio pormenorizado ni acuden a un profesional que pueda encargarse de barajar distintas alternativas y hacer comparaciones técnicas entre ellas.

Esta falta de educación financiera a la hora de tomar decisiones de endeudamiento decanta en la toma de créditos en la banca privada con tasas altas debido a la opacidad en la información contable y el acceso a créditos generales, no específicos de estímulos productivos a las pymes. A su vez, las firmas, al ser más pequeñas, toman formas legales con responsabilidad ilimitada, siendo más riesgoso enfrentar el mercado financiero. Esta condición va cambiando a medida que aumenta el tamaño de las empresas, donde se encuentra mayor proporción de formas legales con responsabilidad limitada y, al mismo tiempo, que emplean con más frecuencia pasivos financieros y están más familiarizadas con los créditos promocionales.

Por el lado de la oferta, la banca comercial local ofrece financiamiento poco segmentado según sector, altas tasas de interés y trámites burocráticos. Aun así, es la más utilizada debido al desconocimiento de otras herramientas más modernas y, además, porque las diseñadas para las pymes como parte de políticas públicas no tienen el alcance desde la perspectiva de desarrollo territorial que en la teoría y el fundamento de su creación se plantean, ya que son desconocidas por la gran mayoría.

Se comprobó que las herramientas crediticias existen con altas ventajas de costo y plazos, pero también que dicha información no llega al sector que lo requiere.

La necesidad de evaluar programas estatales es de vital importancia cuando se pretende interpelar políticas públicas que incentiven el desarrollo de las regiones, ya que las actualmente en vigencia no llegan a la población objetivo y fundamento de su existencia.

Sería importante analizar si la nueva herramienta del Legajo Único Financiero y Económico (LUFÉ) tiene el efecto deseado ya que su creación implica haber advertido la existencia de fallas por el lado de la demanda de créditos.

Restaría, como un primer paso a lo percibido en este estudio y en los antecedentes, crear algún mecanismo de centralización de la información y acompañamiento profesional de la oferta de financiamiento, ya que la atomización de información provoca que nadie sepa qué herramientas existen a su alcance o adónde recurrir. Mínimamente, la existencia de una plataforma segura e interactiva que muestre en su totalidad lo que se elaboró para su necesidad y características específicas.

Estas fallas de información del mercado financiero, exacerbadas en el segmento pymes, han suscitado la intervención de los gobiernos de distintos niveles en este mercado. Se observa que tanto el Ministerio de Producción, como el BCRA entienden la necesidad de la inclusión financiera de las pymes y también han creado herramientas específicas para cada sector, pero la información no llega simplificada ni diseñada para integrar a las pymes al sistema financiero.

Invertir y estimular la educación financiera de empresas e individuos para lograr un cabal entendimiento de las ventajas de los servicios financieros es otro reto que el mismo sector o las cámaras que los nuclea tienen en el futuro cercano.

La restricción al crédito altera las trayectorias de la inversión y productividad, limitando los beneficios de una mayor demanda efectiva, el incremento del empleo y el crecimiento económico que ello conlleva. Esto refuerza la necesidad de una fuerte intervención del Estado, orientando crédito e inversión hacia el cambio estructural, y supone atender, en primera instancia, las fallas de mercado que (por oferta y demanda) afectan el acceso, el uso y la calidad de servicios financieros por parte de las pymes.

## Referencias

- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., & Schedan, N. (2014). *Repositorio Uade*.
- Barrios, M. (2014). El proceso de toma de decisiones a nivel gobierno en las pequeñas y medianas empresas familiares de Argentina. *Palermo Business Review*, 71-140.
- BCRA. (Noviembre de 2020). *Publicaciones Estadísticas*. Obtenido de Entidades Financieras:  
[http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Entidades\\_financieras.asp?fecha=202011](http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Entidades_financieras.asp?fecha=202011)
- Boletín Oficial de la República Argentina. (30 de Marzo de 2021). *Legislacion y Avisos Oficiales*. Obtenido de Resolución 19/2021:  
<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/242536/20210331>
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. (2016). *Decisiones de financiamiento en pymes : ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal?* Obtenido de Elsevier España:  
<https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Briozzo, Anahi; Carone-Riportella, Clara. (2016). Spanish SMEs' Subsidized and Guaranteed Credit during Economic Crisis: A Regional Perspective. *Regional Studies*, 50:3, 496-512, DOI: 10.1080/00343404.2014.926318.
- Consejo Federal de Inversiones. (18 de abril de 2021). *Apoyo a la Produccion*. Obtenido de Creditos: <https://creditos.cfi.org.ar/1/22/Creditos>
- Corzo Lilia, Guercio María Belén, Vigier Hernán, Orazi Sofía. (2020). Los programas de financiamiento a MiPyMEs y el desarrollo territorial de Argentina. *Actualidad Económica*, 29-44.
- Dyer, W. G. (2006). Examining the "Family Effect" on firm Performance. *Family Business REview Vol XIX, n°4*, 253-273.
- F.I.E.L. (1996). *Las pequeñas y medianas empresas en la Argentina*. Buenos Aires.

- Fundación Observatorio Pyme. (noviembre de 2007). *Utilización de Programas Públicos entre las PyME industriales*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/utilizacion-de-programas-publicos-entre-las-pyme-industriales-noviembre-2007/>
- Fundación Observatorio PyME. (2016). *Informe 2015-2016. Evolución reciente, situación actual y desafíos para 2017. Tema especial: Indicadores de Producción*. Buenos Aires Argentina: Fundación Observatorio PyME.
- Fundación Observatorio Pyme. (julio de 2017). *Necesidades y Fuentes de Financiamiento en PyME Industriales*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-pyme-industriales/>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la Investigación. 6ta Edición*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Laeven, L., & Woodruff, C. (2004). The Quality of the Legal System, Firm Ownership, and Firm Size. *World Bank Policy Research Working Paper 3246*, <https://documents.worldbank.org/en/publication/documents-reports/documentdetail/737341468773089435/the-quality-of-the-legal-system-firm-ownership-and-firm-size>.
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (10 de 4 de 2021). *Financiamiento para Pymes*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Muñoz-Salgado, F. J., Nava-Rogel, R. M., & Rangel Magdaleno, J. A. (2013). Capacidades innovadoras como estrategia de crecimiento en PYMES familiares. *Revista de Empresa Familiar*, 29-41.
- Myers, s. C., & Majluf, N. S. (julio de 1984). Corporate financing and investment decisions when firms have information that investors do not have. *Working Paper No. 1396*, págs. <https://www.nber.org/papers/w1396#:~:text=Corporate%20Financing%20and%20Investment%20Decisions%20When%20Firms%20Have%20InformationThat%20Investors%20Do%20Not%20Have,->

Stewart%20C.&text=Investors%20interpret%20the%20firm's%20actions,is%20developed%20under%20.

- Neuquén, D. P. (2018). *REPUE*. Obtenido de Registro Provincial de Unidades Económicas: <https://www.estadisticaneuquen.gob.ar/apps/repue/>
- Neuquen, G. d. (14 de 04 de 2021). *Ministerio de Economía e Infraestructura*. Obtenido de Dirección Provincial de Estadística y Censos: <https://www.estadisticaneuquen.gob.ar/>
- PBG. (2015). *Dirección Provincial de Estadística y Censos*. Obtenido de Producto Bruto Geográfico (PBG), base 2004: [https://www.estadisticaneuquen.gob.ar/#/pbg\\_base\\_2004](https://www.estadisticaneuquen.gob.ar/#/pbg_base_2004)
- Real Academia Española. (2021). *Diccionario panhispánico del español jurídico*. Obtenido de DEJ: <https://dpej.rae.es/lema/empresa-familiar>
- Rodríguez Daponte, R., & López, M. J. (2004). La Empresa Familiar Exportadora. *Revista Galega de Economía. Vol 13, num 1-2, 1-19.*
- Roura, H. (2009). Las Pymes en el desarrollo de la Economía Argentina. *Informe Industrial.*
- San Martín Reyna, J. M., & Durán Encalada, J. A. (2016). Sucesión y su relación con endeudamiento y desempeño en empresas familiares. *Contaduría y Administración Vol 61, n°1*, <https://doi.org/10.1016/j.cya.2015.09.005> .
- Secretaría de Pequeña y Mediana Empresa .Ministerio de Desarrollo Productivo. (31 de marzo de 2021). *Argentina.gob.ar*. Recuperado el 09 de 04 de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-actualizaron-los-topes-de-las-categorias-para-ser-mipyme>
- Shanker, M. C., & Astrachan, J. H. (2006). Myths and Realities: Family Business Contribution to the US Economy. *Family Business Review . Vol 9, n°2, 107-123.*
- Villar, L. B. (2020). *Fuentes de financiamiento para capital de trabajo y activos fijos en mipymes argentinas: Influencias del tamaño y del sector de la economía al que pertenecen*. Obtenido de XL Jornadas Nacionales de Administración Financiera

(modalidad virtual):

<https://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/5590>

Woyecheszen, S. (2018). Inclusión financiera de las pequeñas y medianas empresas en Argentina. *CEPAL, Documentos de Proyectos*.

## Anexo I

## A. Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$).

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

## B. Límites de personal ocupado

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

## C. Límite de activos expresados en pesos (\$)

Topo de Activo
193.000.000

## Anexo II

<b>Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores</b>							
<b>Crédito Bancario</b>							
	tasa	Plazo en meses	Plazo de Gracia (en meses)	garantías	Destinos	Monto Máximo	observación
<b>Línea para PyMEs del sector turismo BNA</b>	0% el 1er año // 18% el 2do año	24	12	del FOGAR 100%	Capital de trabajo sector turismo	máximo 10 millones	tope hasta 2,5 meses de facturación
<b>Línea para PyMEs Culturales BNA</b>	0% el 1er año // 18% el 2do año	24	12	del FOGAR 100%	Capital de trabajo Sector Cultura	máximo 7 millones	tope hasta 2,5 meses de facturación
<b>Línea Inversión Productiva BNA</b>	22% Pymes	36	6		Actividad manufacturera	50.000.000	Vía FONDEP bonifica tasa, quedando 12%
<b>Línea Inversión Productiva Banco BICE</b>	24% los primeros 24 meses	84	24		15% sector vitivinícola // 20% empresas lideradas por mujeres	75 millones	Vía FONDEP bonifica tasa, quedando 12%
<b>Línea Internacionalización Banco BICE</b>	1ros exportadores 4%/ Exportadores frecuentes 4,5%	6		Aval de SGR o de Fondo de Garantías Provinciales	Exportaciones	Hasta U\$ 200000 y frecuentes U\$300000	Vía FONDEP bonifica tasa, 1% sobre tasa del banco

Elaboración Propia - Fuente: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores

<b>Crédito No bancario</b>							
	tasa	Plazo en meses	Plazo de Gracia	garantías	Destinos	Monto Máximo	observación
<b>Créditos directos FONDEP</b>	18 % fija	84 meses	12 meses	SGRs y Fondos de Garantías/Fianzas/Seguro de Caución	Proyectos de inversión, adquisición de bienes de capital nuevos, construcción e instalaciones.	15 millones	cupo 20% empresas propiedad de mujeres
<b>Desarrollo Federal</b>							
<b>Línea Desarrollo Federal Capital de Trabajo</b>	9,9% tasa sub	24 meses	9 mese	Garantía del FOGAR 50% del -75% microempresas/ 50% pequeñas y 25% medianas tramo 1 y 2	Capital de Trabajo	Máximo por provincia 200 millones y por Pyme 2,5 meses de vta otro 2 mill	cupo 20% empresas propiedad de mujeres
<b>Línea de Inversión Productiva LIP PyMEs</b>	25 % los 2 primeros años	61 mese	6 meses	Según requerimiento del banco	Adquisición de bienes de capital de producción nacional –incluyendo leasing- y la construcción o adecuación de instalaciones, con hasta un 20% de capital de trabajo asociado.		Primera licitación de cupo bonificado \$20 mil millones
<b>Línea de Inversión Productiva LIP Proyecto Estratégicos BNA</b>	24% para medianas empresas	84 meses	12 meses		proyectos que generen nuevos puestos de trabajo, o aumenten las exportaciones o promuevan la sustitución de importaciones	entre 70000000 y hasta 250000000	Se tramita un certificado de elegibilidad del Ministerio de desarrollo productivo
<b>Factura de Crédito Electrónica</b>							

Elaboración Propia - Fuente: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores

<b>CFI - Consejo Federal de Inversiones</b>					
	Objetivo	Destino	tasa	garantías	Monto Máximo
<b>Línea para la producción Regional Exportable</b>	Su objetivo es brindar asistencia financiera a las empresas radicadas en las provincias argentinas, cuya producción muestre perspectivas exportables.	Pre inversión, Capital de Trabajo, Activos Fijos	2,5% anual. Plazo hasta 18 meses	Act de producción de Bs Exportables, Se exigirán garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo, a excepción de los créditos de menos de 6.000 dólares, en los que las garantías serán a satisfacción del agente financiero. Se exigirán garantías reales con márgenes de cobertura no inferiores 130% del monto total del préstamo, a excepción de los créditos de menos de 6.000 dólares, en los que las garantías serán a satisfacción del agente financiero.	Hasta un máximo al equivalente de 200.000 dólares. Hasta un máximo al equivalente de 200.000 dólares.
<b>Línea para la Reactivación Productiva</b>	os créditos serán otorgados a personas humanas o jurídicas con un patrimonio igual o superior a \$ 3.000.000.os créditos serán otorgados a personas humanas o jurídicas con un patrimonio igual o superior a \$ 3.000.000.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capital de trabajo</li> <li>• Activo fijo</li> <li>• Pre-inversión</li> </ul>	Tasa del 22.51%. Para los créditos de hasta \$ 500.000, la tasa disminuye en un 50%	Reales, con márgenes de cobertura no inferiores al ciento treinta por ciento (130%) del monto total del préstamo. Los créditos de hasta \$500.000 se otorgarán a sola firma o con garantías personales, a satisfacción del agente financiero.	Microempresa: Hasta el 80% de la inversión a realizar. Monto máximo: \$ 750.000./PYMES: hasta 2.540.380 para Industria y Minería

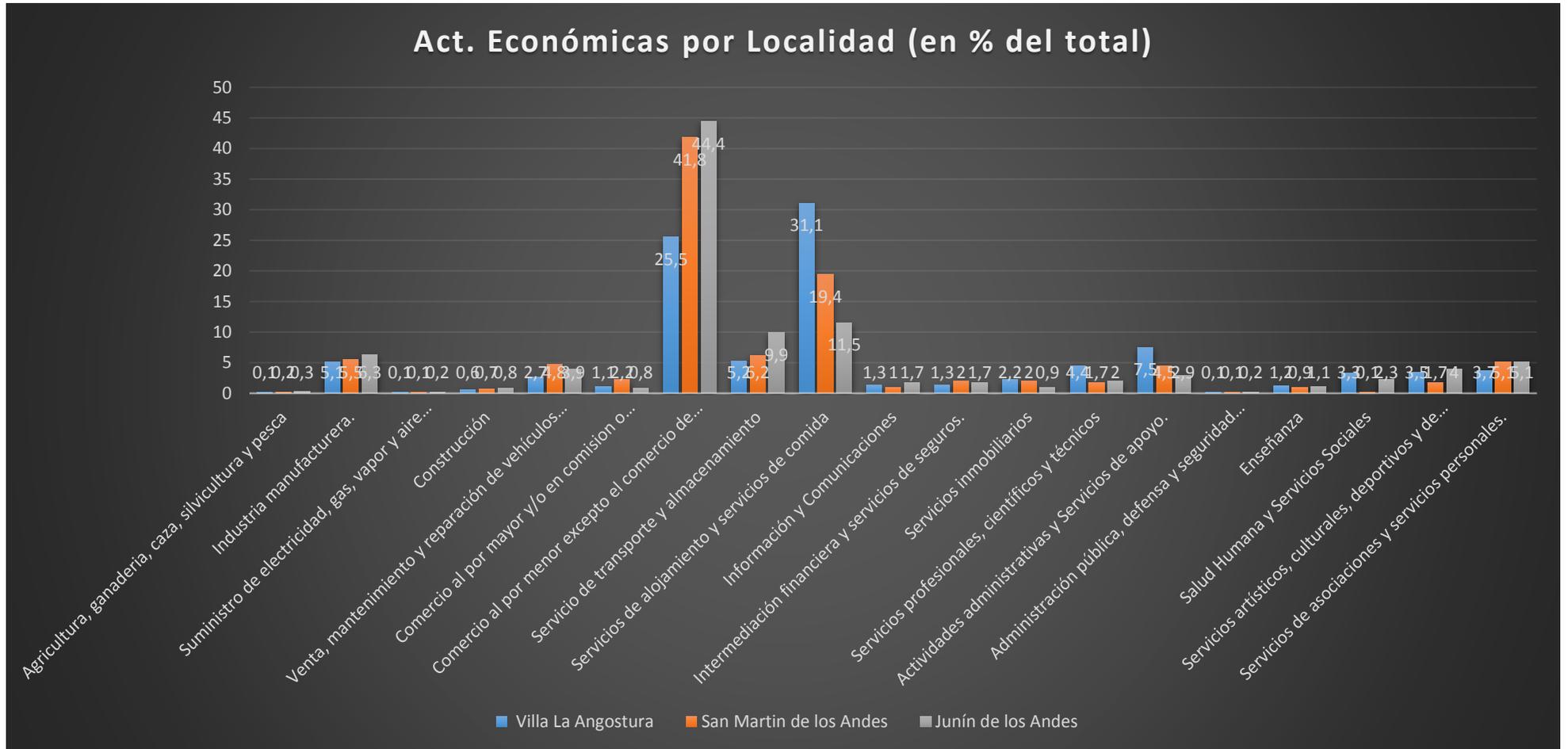
Elaboración Propia – Fuente CFI

## Anexo III - Total de Unidades Económicas a diciembre 2018

Código CLANA E 2010	Actividades	Villa La Angostura		San Martín de los Andes		Junín de los Andes	
		Total	Partic %	Total	Partic %	Total	Partic %
		1.356	100	2.158	100	901	100
01 al 03	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca	2	0,1	2	0,2	3	0,3
10 al 33	Industria manufacturera.	69	5,1	118	5,5	57	6,3
35	Suministro de electricidad, gas, vapor y aire acondicionado	2	0,1	2	0,1	2	0,2
41 al 43	Construcción	8	0,6	16	0,7	7	0,8
45	Venta, mantenimiento y reparación de vehículos y automotores y motocicletas	36	2,7	104	4,8	35	3,9
46	Comercio al por mayor y/o en comisión o consignación, excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas.	14	1,1	46	2,2	7	0,8
47	Comercio al por menor excepto el comercio de vehículos automotores y motocicletas.	346	25,5	903	41,8	400	44,4
49 al 53	Servicio de transporte y almacenamiento	71	5,2	133	6,2	89	9,9
55 al 56	Servicios de alojamiento y servicios de comida	422	31,1	419	19,4	104	11,5
58 al 63	Información y Comunicaciones	18	1,3	21	1	15	1,7
64 al 66	Intermediación financiera y servicios de seguros.	18	1,3	43	2	15	1,7
68	Servicios inmobiliarios	30	2,2	44	2	8	0,9
69 al 75	Servicios profesionales, científicos y técnicos	59	4,4	35	1,7	18	2
77 al 82	Actividades administrativas y Servicios de apoyo.	102	7,5	97	4,5	26	2,9
84	Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria.	1	0,1	3	0,1	2	0,2
85	Enseñanza	16	1,2	20	0,9	10	1,1
86 al 88	Salud Humana y Servicios Sociales	45	3,3	3	0,1	19	2,3
90 al 93	Servicios artísticos, culturales, deportivos y de esparcimiento.	47	3,5	36	1,7	36	4
94 al 96	Servicios de asociaciones y servicios personales.	46	3,7	111	5,1	46	5,1

Elaboración propia en base a datos del REPUE

Gráficamente,



## Anexo IV

<b>BPN - Líneas de Financiamiento Pymes para personas Físicas o Jurídicas cuentacorrentistas</b>				
	<b>BPN Agrícola Ganadera</b>	<b>Acuerdos en Cta Cte</b>	<b>BPN Flexible</b>	<b>Pre-Temporada para Zonas de Turismo</b>
<b>Destino</b>	Adquisición de ganado Bovino/Porcino/equino. Adquisición de Bs de Capital	Financiamiento de capital de trabajo	Financiamiento de capital de trabajo i Inversiones a corto y mediano plazo	Atender las necesidades previas al comienzo de la temporada turística invernal o estival
<b>Monto Máximo</b>	Según calificación de crédito asignada a cada cliente	Según calificación de crédito asignada a cada cliente	Según calificación de crédito asignada a cada cliente	Según calificación de crédito asignada a cada cliente
<b>Plazo Máximo</b>	Adq. Ganado: 8 meses / Reproductores 24 meses/ Maquinarias infraestructura: 36 meses / Retención de vientres:48 meses	18 meses / Con garantía Preferida A: 12 meses	60 meses	6 meses
<b>TNA Fija</b>	20%	55% / Con gta pref A 34,60%	TNA 45%	32%
<b>TNA Vble</b>		55% / Con gta pref A 34,60%	TNA 45%	
<b>CFT</b>	CFT Ganado Bovino: 45,33% / CFT Reproducción: 30,29% / Maquinarias infraestruct: 27,73% / Retención de vientres:26,46%	CFT 86,22% / Con gta preferida A 40,66	CFT 59,27%	CFT 67,76%
<b>Garantías</b>	A satisfacción del BPN SA	Sola firma- Preferida A	Hipoteca en primer grado	A satisfacción del Banco (Sola Firma o real)

## Anexo V – Consentimiento Informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes una explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por la alumna Hebe Helou, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar la situación de financiamiento de las PyMEs de la Zona Sur del Neuquén. Esto tomará aproximadamente 15 minutos de su tiempo.

A través de esta breve encuesta aporta a mi investigación y a la posibilidad de sacar conclusiones útiles para el sector al que pertenece, en función de los elementos en común que de la misma surjan, por lo que la presente será enviada a otras organizaciones de la zona bajo estudio. Su participación es totalmente voluntaria por lo que no queda obligado a formar parte de la misma, además de que dispondrá del derecho de abandonarla si así lo considera.

La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas, y estarán protegidas por las leyes de secreto estadístico. Desde ya le agradecemos su participación.

## Anexo VI

## ENCUESTA

**Características de la Empresa**

1 - ¿Cuál es el rubro en el que opera la empresa?

- Agropecuario
- Industria y Minería
- Comercial
- Construcción
- Servicios

2 - ¿En cuál de las tres ciudades se encuentra la sede principal de su empresa?

- Junín de los Andes
- San Martín de los Andes
- Villa La Angostura

3 - Antigüedad de la Empresa (Expresada en Años)

- De 1 a 5
- De 6 a 15
- De 16 a 30
- De 31 a 50
- Más de 50

4 - ¿Cuántos empleados tiene la empresa?

- Entre 1 – 9
- Entre 10 y 50
- Entre 51 y 200
- Más de 200

5 - Considera Ud que su empresa es Familiar?

- Si
- No

6- En caso afirmativo, la generación que hoy está al mando es

- 1° generación
- 2° generación
- 3° generación
- 4° o más generación

7 - Tipo Societario de la Empresa

- Monotributo

- Sociedad de la Sección IV (Soc de Hecho)
- Sociedad Anónima Unipersonal (SAU)
- Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)
- Sociedad Anónima (SA)
- Prefiero no contestar

### **Atributos del Empresario**

8- ¿Cómo se toman las decisiones de financiamiento?

- Toma la decisión el director/gerente del momento
- Se recurre a un profesional para hacer un estudio de alternativas
- Se realiza una reunión familiar y se decide
- Otras: \_\_\_\_\_

9 - ¿Cuál es el género de la persona que realiza la función de dirección o genere principal de la empresa?

- Femenino
- Masculino
- Prefiero no decirlo
- Otros: \_\_\_\_\_

10 - La persona que realiza la función de dirección o gerencia principal, ¿tiene estudios en Ciencias Económicas?

- Si
- No
- Prefiero no decirlo

### **Decisiones de Financiamiento**

11 – Ha requerido financiamiento externo en los últimos 10 años

- Si
- No

12 – En caso afirmativo, Que fuente de financiamiento utilizó?

- \_\_\_\_\_

13 - Ha tomado alguna vez créditos bancarios? Por favor comente ventajas y desventajas

\_\_\_\_\_

14 - Habitualmente ¿Con que frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento?

	No se utiliza	Se utiliza poco	Se utiliza mucho	No lo conozco
Recursos Propios				
Banco Publico				
Banco Privado				
Programas Públicos				
Factoring				
Leasing				
Descuentos bancarios				

15 - Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promoció la Secretaría de la PYME y el CFI?

	Si	La Escuche pero no me interiorice	no
Línea para PyMEs del sector turismo BNA			
Línea para PyMEs Culturales BNA			
Línea Inversión Productiva BNA			
Línea Inversión Productiva Banco BICE			
Línea Internacionalización Banco BICE			
Créditos directos FONDEP			
Línea desarrollo Federal Capital de Trabajo			
Línea de Inversión productivo LI Proyectos			
Línea de Inversión productivo LI Pymes			
Línea para la producción Regional Exportable			
Línea para la reactivación productiva			

16 - En una Escala de 1 a 5, donde 1 es muy fácil y 5 muy difícil ¿Cuál es el grado de dificultad que tiene para acceder al financiamiento?

1 – 2 – 3 – 4 – 5

17 - ¿Cuál es el o los factores y/o requisitos que generan mayores conflictos al momento de solicitar financiamiento? – Puede seleccionar más de 1 opción

- Información Insuficiente
- Garantías
- Plazos

- Tasa de interés
- Incertidumbre sobre la situación económica
- Otras

18 - Sin tener en cuenta la situación extraordinaria de pandemia, Cual fue el uso o fin que le daría al financiamiento?

Circulante

Inversión en bienes de capital (como máquinas)

En capital de trabajo (materia prima, insumos, etc)

Ampliación en rubros o sucursales

Impuestos

19 - Cree que alguno de las siguientes opciones podría mejorar la gestión de su empresa

	totalmente	puede ser	de ninguna manera
Profesional que le asesores			
Contar con un plan estratégico de la empresa			
Unificación y fácil acceso a la información de créditos			

## Anexo VII: Consentimiento

Archivo Editar Ver Historial Marcadores Herramientas Ayuda

WhatsApp Calificaciones para HEBE HELO Recibidos (2.348) - hebehelou Mi unidad - Google Drive Financiamiento de las PyMEs en el Sur de Neuquen (respuestas)

https://docs.google.com/spreadsheets/d/1-ZqMC44DwPggXvsJ9x3UjSWNUKYJYxO1ts7NKIQuYKo/edit?resourcekey#gid=193067069

Más visitados Primeros pasos Entrar a una reunión - ... Campus Virtual Iniciar sesión en Canvas Google Académico

Financiamiento de las PyMEs en el Sur de Neuquen (respuestas) Última modificación hace unos segundos

Archivo Editar Ver Insertar Formato Datos Herramientas Formulario Complementos Ayuda

100% € % .0 .00 123 Predetermi... 10 B I S A

	B	C	D	E	F	G
1	Dirección de correo electrónico	Deseo Participar en Esta Investigación?	¿Cuál es el rubro en el que opera la Empresa?	En Cual de las tres ciudades?	Antigüedad de la Empresa	¿Cuántos empleados tiene la
2	mirtag_martinez@hotmail.com	Si	Servicios	Junín de los Andes	de 1 a 5	Entre 1 y 9
3	zapalanvera@hotmail.com	Si	Servicios	Junín de los Andes	de 1 a 5	Entre 1 y 9
4	charo.okume@gmail.com	Si	Construcción	Junín de los Andes	de 16 a 30	Entre 51 y 200
5	construcciones_abel@yahoo.com.ar	Si	Construcción	Junín de los Andes	de 16 a 30	Entre 1 y 9
6	lucas@transportecastelli.com.ar	Si	Servicios	Junín de los Andes	de 16 a 30	Entre 10 y 50
7	nicolasespinos@yahoo.com.ar	Si	Industria y Minería	Junín de los Andes	de 1 a 5	Entre 1 y 9
8	Lahomigonera@hotmail.com.ar	Si	Construcción	Junín de los Andes	de 6 a 15	Entre 10 y 50
9	doschihs@gmail.com	Si	Servicios	Villa La Angostura	de 6 a 15	Entre 1 y 9
10	administracion@laescondida.house	Si	Servicios	Villa La Angostura	de 6 a 15	Entre 1 y 9
11	mariangelapenna@gmail.com	Si	Comercial	Villa La Angostura	de 1 a 5	Entre 1 y 9
12	yfnorte1a@gmail.com	Si	Servicios	Villa La Angostura	de 16 a 30	Entre 10 y 50
13	yennyoasseggi@gmail.com	Si	Servicios	San Martín de los Andes	de 31a 50	Entre 10 y 50
14	silviasandoval@estudiosandoval.com	Si	Servicios	San Martín de los Andes	de 31a 50	Entre 1 y 9
15	antuen@smandes.com.ar	Si	Servicios	San Martín de los Andes	de 31a 50	Entre 1 y 9
16	lucas.electrolum@gmail.com	Si	Construcción	San Martín de los Andes	de 31a 50	Entre 1 y 9
17						

Anexo VIII - Copia de preguntas y respuestas

Marca temporal	Correo	Deseo Participar en Esta Investigación?	¿Cuál es el rubro en el que opera la Empresa?	En Cual de las tres ciudades se encuentra la sede principal de su empresa?	Antigüedad de la Empresa	¿Cuántos empleados tiene la Empresa?	Considera Ud que su Empresa es una Empresa Familiar?	la generación que hoy está al mando de la empresa es la...	Tipo Societario de la Empresa	¿Cómo se toman las decisiones de Financiamiento?	¿Cuál es el género de la persona que realiza la función de dirección o gerencia?	¿La persona que realiza la función de dirección o gerencia principal
04/05/2021 13:01	mirtag_martinez@hotmail.com	Si	Servicios	Junín de los Andes	de 1 a 5	Entre 1 y 9	Sí	La 1º generación	Monotributo	Se realiza una reunión	Femenino	No
04/05/2021 20:45	zapalarivera@hotmail.com	Si	Servicios	Junín de los Andes	de 1 a 5	Entre 1 y 9	Sí	La 1º generación	Monotributo	Se realiza una reunión	Masculino	No
05/05/2021 11:53	charo.okume@gmail.com	Si	Construcción	Junín de los Andes	de 16 a 30	Entre 51 y 20	Sí	La 1º generación	Sociedad Anónima - SA - responsable inscripto	Toma la decisión	Masculino	No
06/05/2021 15:40	construcciones_abel@yahoo.com.ar	Si	Construcción	Junín de los Andes	de 16 a 30	Entre 1 y 9	Sí	La 1º generación	Sociedad de Responsabilidad Limitada	Se realiza una reunión	Masculino	No
06/05/2021 19:38	lucas@transportecastelli.com.ar	Si	Servicios	Junín de los Andes	de 16 a 30	Entre 10 y 50	Sí	La 1º generación	Monotributo	Se realiza una reunión	Masculino	No
07/05/2021 0:07	nicolasespinos@yahoo.com.ar	Si	Industria y Comercio	Junín de los Andes	de 1 a 5	Entre 1 y 9	Sí	La 1º generación	Sociedad Anónima - SA - unipersonal	Se realiza una reunión	Masculino	No
07/05/2021 8:32	Lahormigonera@hotmail.com.ar	Si	Construcción	Junín de los Andes	de 6 a 15	Entre 10 y 50	Sí	La 2º generación	Resp Inscripto	Se realiza una reunión	Masculino	No
07/05/2021 10:24	doschihns@gmail.com	Si	Servicios	Villa La Angostura	de 6 a 15	Entre 1 y 9	Sí	La 1º generación	Prefiero no contestar	Se realiza una reunión	Masculino	No
07/05/2021 11:55	administracion@laescondida.house	Si	Comercial	Villa La Angostura	de 1 a 5	Entre 1 y 9	Sí	La 1º generación	responsable incripto - unipersonal	Se realiza una reunión	Masculino	No
07/05/2021 15:57	mariangeleslapenna@gmail.com	Si	Servicios	Villa La Angostura	de 16 a 30	Entre 10 y 50	Sí	La 1º generación	Sociedad de Responsabilidad Limitada	Se realiza una reunión	Femenino	No
08/05/2021 9:14	ypfnortevla@gmail.com	Si	Servicios	San Martín de los Andes	de 31 a 50	Entre 10 y 50	Sí	La 3º Generación	Unipersonal. Responsable Inscripto	Se realiza una reunión	Femenino	si
10/05/2021 11:19	yennyoasseggi@gmail.com	Si	Servicios	San Martín de los Andes	de 31 a 50	Entre 1 y 9	Sí	La 1º generación	Autonomo	Se realiza una reunión	Femenino	No
12/05/2021 15:45	silviasandoval@estudiosandoval.com	Si	Servicios	San Martín de los Andes	de 31 a 50	Entre 1 y 9	Sí	La 2º generación	Sociedad Anónima - SA -	Toma la decisión	Masculino	No
12/05/2021 16:10	antuen@smandes.com.ar	Si	Servicios	San Martín de los Andes	de 31 a 50	Entre 1 y 9	Sí	La 2º generación	Sociedad Anónima - SA -	Toma la decisión	Masculino	No
13/05/2021 17:22	lucas.electrolum@gmail.com	Si	Construcción	San Martín de los Andes	de 31 a 50	Entre 1 y 9	Sí	La 2º generación	Sociedad Anónima - SA -	Toma la decisión	Masculino	No

Habitualmente, ¿Con qué frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento? [Factoring]	Habitualmente, ¿Con qué frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento? [Leasing]	Habitualmente, ¿Con qué frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento? [Descuentos Bancarios]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea para PyMEs del sector turismo BNA]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea para PyMEs]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea Inversión]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea Internacionalización]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Créditos]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea Desarrollo]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea de Inversión]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea de Inversión]	Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea para la]
No lo conozco	No se utiliza	No lo conozco	La escuche pero no me interiorice	No	No	No	La escuche pero no me interiorice	No	No	No	No
No se utiliza	No se utiliza	No se utiliza	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice
No se utiliza	Se utiliza poco	Se utiliza mucho	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice
No lo conozco	No se utiliza	Se utiliza poco	No	No	No	No	No	No	No	No	No
No se utiliza	No se utiliza	No se utiliza	No	No	No	No	No	No	No	No	No
No lo conozco	No lo conozco	No lo conozco	No	No	No	No	Si	La escuche pero no me interiorice	No	No	No
No se utiliza	No se utiliza	No se utiliza	No	No	No	No	No	No	No	No	No
No se utiliza	Se utiliza poco	No se utiliza	La escuche pero no me interiorice	No	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	No	No	No	No	No
No se utiliza	No se utiliza	Se utiliza poco	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	No	No	No	La escuche pero no me interiorice	No	No	No
No lo conozco	No se utiliza	No se utiliza	Si	Si	No	No	No	No	No	No	No
No se utiliza	No se utiliza	No se utiliza	No	No	No	No	No	No	No	No	No
No lo conozco	Se utiliza mucho	No lo conozco	No	No	La escuche pero no me interiorice	No	No	No	No	No	No
No se utiliza	No se utiliza	No se utiliza	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si	Si
No lo conozco	No lo conozco	No se utiliza	No	No	No	No	No	No	No	No	No
No lo conozco	Se utiliza mucho	Se utiliza poco	Si	Si	Si	La escuche pero no me interiorice	No	Si	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice	La escuche pero no me interiorice

Conoce alguna de estas líneas de financiamiento que promociona la Sec de la PYME y el CFI? [Línea para la	En una escala de 1 a 5, donde 1 es muy fácil y 5 es muy difícil ¿Cuál es el grado	¿Cuál es él o los factores y/o requisitos que generan mayores conflictos al momento de solicitar financiamiento? - puede seleccionar mas de 1 opción-	Sin tener en cuenta la situación extraordinaria de pandemia. Cual fue el uso o fin que le daría al financiamiento?
Si	5	Información Insuficiente, Tasas de interes	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria)
La escuche pero no	5	incertidumbre sobre la situacion económica, No, cheque rechazado y la calificación es muy baja	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria), Inversion en Bienes de Trabajo (materia prima, insumo
Si	3	Información Insuficiente, Garantías, Tasas de interes	Circulante, Inversion en Bienes de Trabajo (materia prima, insumos, etc), Impuestos
No	4	Garantías, Tasas de interes, incertidumbre sobre la situacion económica	Inversion en Bienes de Trabajo (materia prima, insumos, etc), Ampliación/ Nuevos proyectos
No	4	Información Insuficiente, Tasas de interes	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria), Inversion en Bienes de Trabajo (materia prima, insumo
La escuche pero no	4	Información Insuficiente, Garantías, Tasas de interes	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria), Inversion en Bienes de Trabajo (materia prima, insumo
No	5	Información Insuficiente, Garantías, Tasas de interes, incertidumbre sobre la situacion económica	Ampliación/ Nuevos proyectos
No	3	Tasas de interes, incertidumbre sobre la situacion económica	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria), Ampliación/ Nuevos proyectos
No	1	incertidumbre sobre la situacion económica	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria), Ampliación/ Nuevos proyectos, Impuestos
No	5	Garantías, Tasas de interes	Ampliación/ Nuevos proyectos
La escuche pero no	3	Garantías, Tasas de interes	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria), Ampliación/ Nuevos proyectos
No	5	Tasas de interes, incertidumbre sobre la situacion económica	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria), Ampliación/ Nuevos proyectos
Si	2	Plazos, Tasas de interes, incertidumbre sobre la situacion económica	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria)
No	4	Plazos, Tasas de interes, incertidumbre sobre la situacion económica	Ampliación/ Nuevos proyectos
Si	2	Plazos, Tasas de interes, REQUISITOS	Inversion en Bienes de Capital ( como maquinaria), Inversion en Bienes de Trabajo (materia prima, insumo

Ha requerido financiamiento externo en los últimos 10 años	Que fuentes de Financiamiento Utilizó?	¿Ha tomado alguna vez créditos bancarios? Por favor comente ventajas y desventajas	Habitualmente, ¿Con qué frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento?	Habitualmente, ¿Con qué frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento?	Habitualmente, ¿Con qué frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento?	Habitualmente, ¿Con qué frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento?
			[Recursos Propios]	[Banco Público]	[Banco Privado]	[Programas Públicos]
Sí	Línea del Consejo Federal	No.	Se utiliza mucho	No se utiliza	No se utiliza	No lo conozco
Sí	banco	No	Se utiliza mucho	Se utiliza poco	No se utiliza	No se utiliza
Sí	Cesion de certificados, cr	La ventaja es que permite que en tiempos de crisis la empresa siga operando, pueda pagar sueldos impuestos y proveedores. La c	Se utiliza mucho	Se utiliza mucho	No se utiliza	Se utiliza mucho
Sí	banco	si he tomado creditos ,rapides para obtener el credito desventaja intereses altos	Se utiliza mucho	Se utiliza poco	No se utiliza	No se utiliza
Sí	bancaria y financiación di	Tasa de interés algo adecuada. Burocracia alta y tiempos de otorgamiento	Se utiliza mucho	Se utiliza poco	Se utiliza poco	No se utiliza
Sí	CFI	No	Se utiliza mucho	No lo conozco	No lo conozco	Se utiliza poco
No	Ninguna	No tome	Se utiliza mucho	No se utiliza	No se utiliza	No se utiliza
Sí	Banco y familiares	si, ventajas planes de pago, desventaja alta tasa de interés y todo los trámites que hay que realizar para obtenerlos	Se utiliza mucho	No se utiliza	Se utiliza poco	No se utiliza
Sí	Creditos	Si. Muchos intereses	Se utiliza mucho	No se utiliza	Se utiliza mucho	No se utiliza
Sí	Banco y estatal	Si, son muy caros pero este año necesarios	Se utiliza mucho	No se utiliza	Se utiliza poco	Se utiliza poco
No	ninguno	en alguna ocasión; pudimos solventar gastos en momentos complicados económicamente	Se utiliza mucho	No se utiliza	No se utiliza	Se utiliza poco
Sí	Creditos bancarios	Tasas de interes altas, mucha burocracia y solicitud de documentacion	Se utiliza mucho	No lo conozco	Se utiliza poco	No lo conozco
Sí	Banca privada	Ventajas : Rapida Accesibilidad. Desventajas: Altas tasas	Se utiliza mucho	No se utiliza	No se utiliza	No se utiliza
Sí	Bancarios	Hemos tomado creditos al inicio del proyecto y durante esta pandemia	Se utiliza mucho	No lo conozco	Se utiliza poco	Se utiliza poco
Sí	BANCARIAS y PROVEEDOR	SI. Como desventajas, debito directo de la cuenta, caras de re-financiar. Ventajas con una buena carpeta o comercial del banco se	Se utiliza poco	Se utiliza mucho	Se utiliza poco	Se utiliza mucho

Cree que alguna de las siguientes opciones podría mejorar la gestión de su empresa? [Profesional que le asesore ]	Cree que alguna de las siguientes opciones podría mejorar la gestión de su empresa? [Contar con un	Cree que alguna de las siguientes opciones podría mejorar la gestión de su empresa?	
totalmente	totalmente	totalmente	Si quiere puede dejar algún comentario respecto a la Accesibilidad al Financiamiento. Por mi parte le agradezco su participación! En los proximos dias le llegara un mail donde le pediré autorización para usar los datos de forma anónima en la investigación. Con ello el profesor me toma como válida la base de datos. Gracias
totalmente	puede ser	totalmente	Es muy escasa la información sobre programas de microcréditos destinados a emprendedores o de líneas con beneficios para micro pymes. Estas líneas no se difunden ni llegan a la reg
puede ser	puede ser	totalmente	Creo que provincia llámese centro pyme adeneu y otra secretaria deberían contar con créditos blando para el caso del prestador de servicio que en el banco tiene calificaciones baja nc
totalmente	totalmente	puede ser	Con la empresa en regla es facil acceder, pero son imposibles los cosotos, no hay actividad que genere para pagarlos. uno los toma porque quiere seguir operando, no para ampliar su c
totalmente	puede ser	totalmente	Es dificil saber de lineas de financiamientos del centro pime
puede ser	totalmente	totalmente	Normalmente analizan números fríos y no veo que tengan en cuenta el proyecto o la historia de crecimiento y buen comportamiento de la empresa, lo que a mi entender es muy impo
totalmente	totalmente	totalmente	Genial, hay mucha necesidad y ganas de crecer, hay ofertas de créditos, pero el llenado de las solicitudes es muy complejo, y la mayoría de los emprendedores no tenemos mucha noci
totalmente	totalmente	totalmente	Muy mala
totalmente	totalmente	totalmente	Completando la encuesta uno ve que hay muchos planes de financiamiento que nunca hemos escuchado hablar. Sería interesante poder obtener esa información más fácilmente.
totalmente	totalmente	puede ser	Gracias
totalmente	totalmente	totalmente	El financiamiento es casi una utopía.para nosotros pequeños emprendedores, si pudiéramos cumplir todos los requisitos no tendríamos necesidad de pedir financiamiento
puede ser	De ninguna mane	puede ser	ningún comentario
puede ser	puede ser	totalmente	Gracias por convocarme para la encuesta. Ojala sea de utilidad mi respuesta
totalmente	totalmente	totalmente	.
puede ser	totalmente	totalmente	La accesibilidad es demasiado burocrática, con plazos cortos y tasas altas.
puede ser	totalmente	totalmente	Creo que la única forma de crecer en forma comercial o empresarial es con CRÉDITO. ya sea de entidades bancarias como de PROVEEDORES, Esto es a veces mas importante q el dinero