

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad

de la ciudad de San Juan – Argentina.

**Financing of family SMEs in the context of instability in the city
from San Juan – Argentina.**

Autor: Gustavo A. Rojas Vidable

DNI: 29.740.978

Legajo: VCPB15193

Director de TFG: Juan Ferreiro

Ciudad de San Juan, Provincia de San Juan

Argentina

Noviembre, 2021

Índice

RESUMEN	2
ABSTRACT	3
INTRODUCCIÓN	4
<i>OBJETIVO GENERAL</i>	12
<i>OBJETIVOS ESPECÍFICOS</i>	12
MÉTODOS	13
<i>DISEÑO</i>	13
<i>PARTICIPANTES</i>	13
<i>INSTRUMENTOS</i>	14
<i>ANÁLISIS DE LOS DATOS</i>	15
RESULTADOS	16
<i>ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO QUE ADOPTAN LAS PYMES FAMILIARES</i>	16
<i>LÍNEAS DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES PARA PYMES</i>	17
<i>PROBLEMÁTICAS QUE HAN TENIDO LAS EMPRESAS PARA PODER ACCEDER AL FINANCIAMIENTO EXTERNO</i> ...	19
DISCUSIÓN	21
REFERENCIAS	28
ANEXO I	31
ANEXO II	32

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo central la de poder conocer las distintas posibilidades de acceso al financiamiento externo que presentan las empresas familiares de la ciudad de San Juan y cómo es el comportamiento de las mismas cuando el entorno macroeconómico es inestable. Por lo que se investigaron las distintas líneas de financiamiento que se encuentran disponibles en el mercado financiero y que barreras existen para acceder a las mismas. El estudio se realizó en base al diseño descriptivo con un enfoque cualitativo, de tipo no experimental transversal, a partir de una muestra representativa de 5 empresas familiares con más de 10 empleados. Los resultados demuestran que existen varias alternativas de financiamiento estatales y privadas para las empresas, aunque todas eligieron el autofinanciamiento como la principal fuente de acceso. Como conclusión se pudo observar que las empresas de mayor antigüedad y con mayor cantidad de empleados presentan características fundamentales que las diferencian del resto y es que cuentan con un importante grado de madurez generando que su funcionamiento corporativo interno se encuentre más desarrollado permitiendo que exista un fortalecimiento de las herramientas internas para la administración de riesgos. Además los principales problemas al acceso del financiamiento bancario son los montos bajos que ofrecen, los cortos plazos otorgados, tasas de interés desfavorables, requisitos de garantía demasiados altos y procedimientos complejos para solicitarlos.

Palabras clave: Pequeña empresa, Financiación, Crédito, Recesión económica.

Abstract

The main objective of this research was to be able to know the different possibilities of access to external financing that family business in the city of San Juan present and how they behave when the macroeconomic environment is unstable. Therefore, the different lines of financing that are available in the financial market and what barriers exist to access them were investigated. The study was carried out based on a descriptive design with a qualitative approach, of a non-experimental cross-sectional type, from a representative sample of 5 family businesses with more than 10 employees. The results show that there are several alternatives for state and private financing for companies, although they all chose self-financing as the main source of access. As a conclusion, it could be observed that the companies with greater seniority and with the greatest number of employees, it is observed that there are fundamental characteristics that differentiate them from the rest and that is that they have a significant degree of maturity, generating that their internal corporate functioning is more developed allowing that there is a strengthening of internal tools for risk management. In addition, the main problems to access bank financing are the low amounts they offer, the short terms granted, unfavorable interest rates, guarantee requirements that are too high and complex procedures to request them.

Keywords: Small business, Financing, Credit, Economic recession.

Introducción

La empresa familiar es la formación organizacional predominante en Argentina, siendo una de las estructuras más complejas en lo que se refiere a la toma de decisiones y caminos que eligen para el desarrollo de la misma, debido a que en ella participan otros factores sociales que tienen que ver con los vínculos familiares entre los actores que la componen. Leach (2006) menciona que este tipo de empresas genera efectos internos que pueden ser ventajosos porque provoca un mayor compromiso en los que la componen por su sentido de pertenencia, las planificaciones por lo general son a largo plazo y existe una cultura estable entre otras cosas. También hace alusión a que las desventajas se observan mayoritariamente cuando comienzan a influir los conflictos emocionales entre la familia a la hora de la toma de decisiones.

Este tipo de empresas suelen tener tres características básicas, la primera es que el control es llevado por una familia fundadora; la segunda es que los negocios son dirigidos por algunos miembros de la familia, casi siempre los dueños o los hijos; y la tercera es el deseo de perpetuar en el tiempo la obra del fundador. Las empresas familiares constituyen la columna vertebral de la mayoría de las economías mundiales (Martínez Echezágarra, 2010); motivo por el cual, su permanencia en el tiempo es de vital importancia para cualquier país.

Mera y Bermeo (2017), manifiestan que existen algunas causales internas por lo que las empresas familiares no logran sobrevivir con el pasar del tiempo, y esto se daría porque no poseen una administración bien desarrollada, operan con un sistema inadecuado manejando de forma ineficiente los recursos, y carecen de un correcto control. Cuando a estos problemas de índole internos se le suman las amenazas de origen externos cómo la competencia, economía del territorio, etc., provoca que la

mayoría de las veces no se pueda tener la posibilidad de transmitir la propiedad empresaria a las futuras generaciones.

El acceso a diferentes tipos de recursos juega un rol de vital importancia en la determinación del crecimiento de una pequeña y mediana empresa (PYME), siendo el financiamiento uno de los factores fundamentales para la adquisición de nuevas tecnologías. Las MiPymes en los países en desarrollo tienen un acceso limitado a los servicios financieros formales debido a diversos problemas con las garantías (tenencia, valuación, documentación legal) y el costo relativamente alto de las transacciones de préstamos (Doan, Gibson, & Holmes, 2010). Por este motivo es que el objetivo central de esta investigación es poder conocer las posibilidades de acceso al financiamiento externo que presentan las empresas familiares de la ciudad de San Juan. Y cómo es el comportamiento de las mismas cuando el entorno macroeconómico se vuelve inestable.

Para poder comprender el comportamiento de las empresas con respecto al eje central de la elección al financiamiento es que se citaron ciertas teorías, cómo la estructura de capital que se define como la combinación específica de deuda y patrimonio propio que una empresa utiliza para financiar sus operaciones (Abor, 2008). La teoría moderna sobre la estructura de capital de las empresas comenzó a partir del trabajo presentado por Modigliani y Miller (1958) quienes sostenían, que en mercados de capitales perfectos la dirección de una empresa no debe preocuparse por la cantidad de deuda y capital propio, considerando que cualquier combinación posible es tan buena como otra. Los cuales niegan la existencia de una Estructura de Capital Óptima e implícitamente asumen que las decisiones de financiación no afectan las decisiones operativas y de inversión (Berlingieri, 2009).

En este marco surge otra postura opuesta cómo “*Trade-off*” o Equilibrio estático donde las decisiones de financiamiento apuntan a optimizar el balance entre beneficios y costos del endeudamiento (Berlingieri, 2009). “En esta corriente, el apalancamiento se considera ventajoso (bajo ciertas condiciones) y los gerentes propietarios eligen usar la deuda incluso si hay fondos internos disponibles” (Martínez, Guercio, Corzo y Vigier, 2017).

Por último, otra teoría opuesta a la de Modigliani y Miller es la Jerarquía de Preferencias (“*Pecking Order*”). La cual afirma que no hay una estructura óptima de financiamiento, sino que los administradores recurren a una escala de jerarquías, al utilizar en primer lugar los fondos autogenerados, con base en la asimetría de la información que les dificulta el acceso al financiamiento externo (Pérez, Sattler, Bertoni y Terreno, 2015).

En la Argentina las empresas familiares en su gran mayoría tienen la estructura de pequeña y mediana empresa. Según Di Pace (2020), las PYMES representan el 97% del volumen empresarial del país, el 52% del producto bruto interno (PBI) y el 70% del empleo.

Las Pymes (Pequeñas y Medianas Empresas), son un actor fundamental en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo. Otorgando cambios y competencias al entorno económico, son ellas las que cambian la estructura del mercado. Desde un punto de vista dinámico, la entrada y salida constante de estas empresas del mercado es lo que contribuye a mantener un entorno de competencia, con niveles de precios y rentabilidad que tienden a los de un mercado competitivo (Iavarone, 2012).

Para que una empresa sea considerada como Pyme debe cumplir ciertos parámetros indicados por el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación que están en función de los montos de las ventas totales anuales o a su cantidad de empleados según corresponda., esta clasificación se puede ver reflejada en las tablas 1 y 2.

Tabla N° 1. Venta totales anuales.

Categoría	Construcción	Servicio	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

*Fuente: Elaboración propia a partir de lo publicado por el Ministerio de desarrollo de la Nación Año 2021.*¹

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo el 75 % del monto de las exportaciones.

Tabla N° 2. Personal Ocupado

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

*Fuente: Elaboración propia a partir de lo publicado por el Ministerio de desarrollo de la Nación Año 2021.*²

Para abordar el análisis de la situación de nuestro país en el plano económico y cómo afecta a la Pymes, se tomó como referencia un artículo realizado por CEPAL titulado “El periodo 2014- 2020 sería el de menor crecimiento para las economías de América Latina y el Caribe en las últimas siete décadas”. Este análisis detalla cómo la

1 y 2 Recuperado: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>

mayoría de los países latinoamericanos se encuentran en un período de estancamiento económico, debido a una importante desaceleración en la actividad económica, con una disminución del PBI per cápita, caída de la inversión, baja del consumo per cápita, caída de las exportaciones, y un deterioro en la calidad de empleo. Esto condice con los últimos datos aportados por el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) donde manifiesta que el PBI ha sufrido una caída del 9,9% interanual, en el acumulado de 2020 y se relacionó con la disminución de todos sus componentes: el consumo privado se contrajo 13% interanual, la inversión cayó 13% y las exportaciones disminuyeron casi un 18%.

Dado este panorama nacional es que se ha tratado de abordar lo expuesto por Martínez y Guercio (2019), sobre los diversos tipos de financiamientos que poseen las empresas para poder continuar operando, los mismos se agruparon según la fuente:

- Capital Propio: se consideran aportes iniciales como también los flujos de reinversión. Pasivos a Corto Plazo: proveedores/clientes, tarjetas de crédito y giro en descubierto. Créditos: Créditos bancarios.
- Fuentes Informales: familia, amigos o conocidos, préstamos de instituciones privadas no bancarias, prestamistas privados.

Fuentes de financiamiento externa:

- Préstamos: Contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
- *Leasing*: “En el contrato de *leasing* el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio” (Código Civil y Comercial de la Nación Ley N°26.994, 2014, art. 1227).

- Contrato de factoraje: “Hay contrato de factoraje cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos” (Código Civil y Comercial de la Nación Ley N°26.994, 2014, art. 1421).
- Descuento bancario: Obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (Código Civil y Comercial de la Nación Ley N°26.994, 2014, art. 1409).
- *Confirming*: También conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- *Crowdfunding*: Un término que describe el uso de pequeñas cantidades de dinero, obtenidas de un amplio número de personas u organizaciones, para financiar un proyecto, un negocio, un préstamo personal y otras necesidades a través de una plataforma web.
- Financiamiento público: Recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

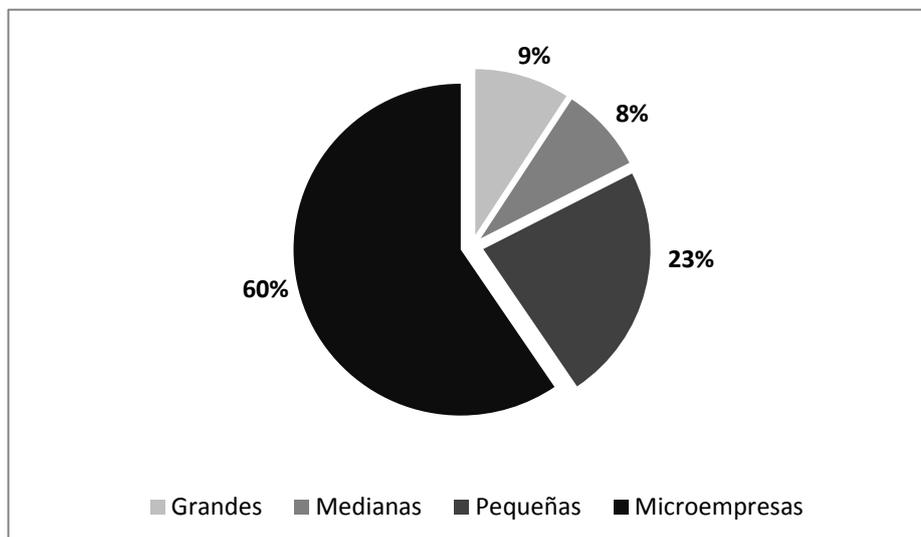
Continuando con lo expuesto por Martínez y Guercio (2019), en su trabajo de investigación, manifestaron que las empresas utilizaban los fondos propios como principal fuente de financiamiento. Estas observaciones obtenidas respaldan lo que Fundación Observatorio PYME (2017) presentó en su informe donde prácticamente el 70% de las inversiones serían financiadas con recursos propios (reversión de

utilidades esencialmente), es decir, 70 cada 100 pesos invertidos. Asimismo, el financiamiento bancario sólo cubriría un 22% de los recursos aplicados.

El presente trabajo está destinado a estudiar las Pymes de la Provincia de San Juan Argentina, en la actualidad se puede observar que la cantidad de empresas que se encuentran activas son de 8.800 siendo el 1,2% del total del país generando 2.777 puestos de trabajos. De ese total, el 31% se enmarcan dentro de la categoría de PYME. (Ministerio de Producción, Empleo y Seguridad Social de la Nación Argentina, 2019)

Considerando el número de empresas activas, se destaca que en la Provincia de San Juan el sector de servicios es el que sobresale abarcando un 37,9% del total, inmediatamente lo sucede el de comercios al por mayor y por menor con el 28,58%, seguido por la agricultura, ganadería, pesca y silvicultura con el 15,59% y finalmente industrias manufactureras con un 10%.

Figura N°1. Empresas por Tamaño registradas en la Provincia de San Juan.



*Fuente: Elaboración propia en base a los datos obtenidos del Ministerio de Producción, Empleo y Seguridad Social de la Nación.*³

El Banco Interamericano de Desarrollo (Schneider, 2020) estimó que la demanda actual de financiamiento de las MIPYME de la Provincia de San Juan

³ Recuperado: <https://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/estadisticasregionales.asp>

asciende a US\$187 millones entre capital de trabajo e inversión. Identificó que no existe una oferta suficiente de créditos para inversión en maquinaria y equipos, en parte debido a los menores plazos de financiamiento. Por el lado de la demanda, la falta de garantías es una de las principales limitantes. Adicionalmente, el 76,8% de las empresas tienen proyectos frenados debido a falta de financiamiento. Las restricciones de liquidez se exacerban para las empresas de menor tamaño.

El conocimiento del comportamiento de las empresas familiares con respecto al financiamiento y toma de decisiones es de vital importancia, dado que las mismas son el motor impulsor de una economía Argentina muy golpeada por continuos años de aumento progresivo de inflación y constantes devaluaciones de su moneda. Esto ha causado que la pérdida de Pymes ocasione que las economías regionales y fuentes de trabajo formal se encuentren cada vez más deterioradas. A partir de estos antecedentes se procedió a estudiar las habilidades que han ido adquiriendo las Pymes familiares para poder sobrevivir y que herramientas se encuentran disponibles en el mercado financiero como fuente de ayuda externa.

Tratando de darle un marco a la investigación es que se plantearon ciertas preguntas problema que giraran en torno a tratar de identificar ¿Cómo afecta la falta de financiamiento a las Pymes de la ciudad de San Juan en tiempos de inestabilidad económica? ¿Las Pymes de la ciudad de San Juan poseen dificultades para acceder al financiamiento? ¿Qué clase de financiamiento utilizan las empresas y por qué lo hacen? Para dar respuesta a tales planteamientos, se buscará analizar las fuentes de financiamiento disponibles y utilizadas por las empresas, cuales son las herramientas y metodologías empleadas, como también el nivel de importancia que le confieren al financiamiento de acuerdo a los niveles de necesidades que posean las mismas. La investigación resulta relevante para poder definir las consideraciones que tienen las

distintas estrategias de financiamiento empleadas en la vida de una pyme familiar en la ciudad de San Juan ante los diversos escenarios adversos.

Objetivo General:

Analizar las posibilidades de acceso al financiamiento externo y/o interno que presentan las Pymes familiares de la ciudad de San Juan en los periodos de inestabilidad macroeconómica en Argentina en el año 2021.

Objetivos Específicos:

Analizar la estructura de financiamiento que adoptan las Pymes familiares en tiempos de inestabilidad económica para operar y hacer frente a las crisis.

Describir que líneas de financiamiento se encuentran disponibles para Pymes de la ciudad de San Juan.

Identificar las problemáticas que han tenido las empresas para poder acceder al financiamiento externo.

Métodos

Diseño

El alcance del trabajo de investigación planteado se realizó en base al diseño del tipo descriptivo dándole un enfoque cualitativo, ya que se estudió un contexto situacional de cada una de las empresas seleccionadas tomando como eje el acceso al financiamiento que presentan las Pymes familiares de la ciudad de San Juan y sobre la toma de decisiones de cada una de las empresas. El tipo de investigación fue no experimental transversal debido a que se tomaron las variables de análisis de manera fija, sin realizar ensayos alterando las mismas.

Participantes

La población en estudio fueron las 8.800 Pymes familiares pertenecientes a la Ciudad de San Juan, que actualmente se encuentran registradas. Del total de la población se tomó una muestra de 5 empresas familiares, a partir de un criterio no probabilístico intencional por lo que el muestreo no fue realizado en forma azarosa o aleatoria, también fue voluntaria, debido a que fueron utilizados los participantes que quisieron contribuir y que eran considerados representativos de la población. Para seleccionar las unidades muestrales se tomó como condición excluyente que fueran empresas familiares con más de 10 años de actividad, con más de 10 empleados y seleccionando una empresa por rubro representativo de la economía local (Construcción, Industria, Comercio, Alimentos y Metalúrgica).

La Empresa 1 (Cañamero Pellinacci José Luis) es una constructora que a pesar que no lleva muchos años en actividad, ha ganado algunas licitaciones de envergadura cómo la construcción de barrios del IPV y refacciones en el estacionamiento del Aeropuerto Domingo F. Sarmiento. La Empresa 2 (Indumet SRL) es uno de los

mayores proveedores metalúrgicos de las empresas mineras Barrick y Minas Argentinas, las cuales dirigen los dos proyectos más importantes de la Provincia, Veladero y Casposo respectivamente. La Empresa 3 (AR Distribuciones SRL) es uno de los más importantes distribuidores de las marcas de alimentos PepsiCo y Bonafide en la Ciudad de San Juan. La Empresa 4 (Plásticos Cofeco SRL) se dedica a la fabricación de bolsas camisetas plásticas y abastece a la mayoría de los comercios locales. Y por último, la Empresa 5 (Baeza Daniel Eduardo) es uno de los mayores comercios de venta de cristales del automotor, teniendo como principales clientes a las compañías de seguros.

En cuanto a los participantes, se entrevistó especialmente a los directivos de las empresas en que se desenvuelven. De esta manera se les presentó un consentimiento informado, destacando el objetivo del estudio, el requerimiento de información, como también la demostración de que se mantendrá el anonimato de las mismas a lo largo de todo el trabajo. Dicho consentimiento puede encontrarse en el Anexo 1.

Instrumentos

La recolección de datos se realizó mediante una entrevista abierta de elaboración propia (Anexo II), tomando como referencia un listado con temas a tratar para poder identificar el tema planteado que estaba abordando. Este instrumento se asocia al tipo de enfoque cualitativo, además del alcance de tipo descriptivo.

En la mayoría de los casos las entrevistas fueron de manera presencial y otras fueron mediante medios informáticos, cómo correo electrónico y WhatsApp, dado que se imposibilitaba coordinar las visitas por la pandemia de Covid – 19.

Por otro lado, otro instrumento empleado con motivo de complementar la investigación fue la recolección de datos secundarios como por ejemplo antecedentes de

trabajos similares y experiencias aportadas en cada una de las visitas académicas con los gerentes de las distintas PYMES.

Análisis de los datos

Inicialmente se llevó a cabo una búsqueda bibliográfica acerca de los antecedentes que existían sobre trabajos apuntados al financiamiento para pymes de la localidad de San Juan.

Dado que el análisis que se realizó fue de enfoque cualitativo, como segunda instancia se procedió a la recolección de datos muestrales con las entrevistas en cada una de las empresas contactadas. Finalizada esta etapa, se procedió al procesamiento de los datos obtenidos para ser ordenados, interpretados y relacionados a cada objetivo que se planteó. Algunas de las herramientas utilizadas para el análisis, fue la implementación de tablas de doble entrada y gráficos comparativos. De esta forma se pudo apreciar a nivel general cuales son las condiciones de financiamiento que dichas organizaciones presentan.

Resultados

Para dar inicio a este apartado es importante poder hacer una breve descripción de las empresas entrevistadas en la Ciudad de San Juan, con el fin de que el lector pueda interiorizarse de las características básicas de cada una de las unidades muestrales seleccionadas.

Tabla N°3. PYMES familiares entrevistadas.

Empresa	Antigüedad en Años	Fundador	Cant. de Empleados	Fact. Anual Estimada en Millones	Rubro
Empresa 1	10	Cañamero José Luis	12	13	Construcción
Empresa 2	31	Martínez Ricardo	150	1000	Metalúrgica
Empresa 3	20	Román Andrés del Valle	19	100	Venta Prod. Alimenticios
Empresa 4	27	Dalmiro y Héctor Correa	40	70	Industria Plástica
Empresa 5	43	Francisco Baeza	10	28	Venta de Cristales para el Automotor

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas.

Estructura de financiamiento que adoptan las Pymes familiares.

Analizando las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de San Juan, partiendo del primer objetivo específico planteando, en la tabla N° 4 se puede observar cómo el 100% de las empresas eligió como principal fuente de financiamiento los recursos propios, y sólo un 40% accedió como ayuda complementaria tomar algún tipo de crédito bancario y pudo acceder a las líneas de financiamiento lanzadas por el Estado Nacional y/o Provincial para hacer frente al contexto de inestabilidad macroeconómica del país. Todas las empresas son coincidentes con respecto a que prefieren apelar como

primera medida a los recursos propios antes que tomar algún tipo de crédito bancario por las altas tasas de intereses y que sólo toman préstamos bancarios para cuando necesitan adquirir bienes de uso.

Tabla N°4. Fuentes de financiamiento.

Fuente de Financiamiento	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Principal	Fondos Propios	Fondos Propios	Fondos Propios	Fondos Propios	Fondos Propios
Secundaria	----	-Bancarios -Financiamiento del Estado	----	-Bancarios -Financiamiento del Estado	----

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas realizadas.

Entre las empresas que pudieron acceder a los financiamiento lanzados por el gobierno Nacional, se pudo identificar que accedieron al Programa REPRO 2 para poder hacer frente al pago de los salarios de los empleados durante el año 2021 por los efectos causados por la pandemia por Covid-19 donde los ingresos se vieron perjudicados por la inactividad.

Líneas de financiamiento disponibles para Pymes.

Las fuentes de financiamiento externo comúnmente utilizadas y que se encuentran disponibles en la Provincia de San Juan son aquellas provenientes de entidades bancarias. El Banco San Juan es la entidad que predomina por encima de los demás debido a que por intermedio de este se recibe subsidio del gobierno Provincial. Igualmente hay otros bancos que tienen una elevada cartera de clientes cómo el Banco BBVA Francés y Banco Santander Río. En el Tabla N° 5 se describen las distintas posibilidades de financiamiento para las PYMES que ofrecen las distintas entidades mencionadas.

Tabla N°5. Líneas de Crédito Bancario para PYMES de la Ciudad de San Juan.

	Banco San Juan	Banco BBVA Francés	Banco Santander Río
Tasa de Financiamiento	TNA 35%	TNA 35%	TNA 33%
Características	<ul style="list-style-type: none"> • Destino: Capital de Trabajo. • Cupo máximo para esta línea: \$300.000.000.- <ul style="list-style-type: none"> • Plazo: 12 Meses. • Tasa de interés: TNA. 35% • Subsidio de tasa: 10 pp. a cargo del Gobierno de la Provincia de San Juan. • Tasa de interés para el Beneficiario: TNA. 25% • Tipo de amortización: Mensual de Capital e Intereses. • Sistema de amortización: Francés. <ul style="list-style-type: none"> • Monto máximo por MiPyMes: \$ 5.000.000 por Empresa o de acuerdo a calificación crediticia del solicitante. 	<ul style="list-style-type: none"> • Destino: Adquisición de bienes de Capital mediante Leasing. • Cupo máximo para esta línea: \$700.000.000.-, 30.000.000 por cliente. • Plazo: 12 a 18 Meses. • No se permitirá la adquisición de bienes usados, ni la compra de inmuebles. • Tipo de amortización: Mensual de Capital e Intereses. • Sistema de amortización: Francés, Alemán y Americano. 	<ul style="list-style-type: none"> • Destino: Prestamos para Pymes. • Cupo máximo para esta línea: \$1.000.000.000.- • Plazo: 12 Meses. • Tipo de Amortización: Francés o Alemán
Requisitos	Clientes MIPYME conforme la definición vigente en las normas sobre “Determinación de la condición de micro, pequeña o mediana Empresa” y que desarrollen actividad productiva en la Provincia de San Juan.	Ser clientes del Banco	Ser clientes del Banco

Fuente: Elaboración propia.

Además en la actualidad acaba de aprobarse otra línea de financiamiento por intermedio del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en colaboración con el Gobierno Provincial de San Juan, las características se pueden observar en la Tabla N°6.

Tabla N°6. Otras opciones de financiamiento externo disponibles.

	Banco Interamericano de Desarrollo (BID)	REPRO 2
Tasas de Financiamiento	Tasas Blandas. Basada en LIBOR	0%
Características	Crédito de 68 millones de dólares para PYMES locales en colaboración con la Provincia de San Juan. El objetivo específico es promover la recuperación económica de las MIPYME que operan en la Provincia de San Juan a través de la provisión de financiamiento productivo. Tiene 5 años y medio de gracia y su plazo de devolución es de 25 años.	El pago de una suma mensual por cada relación laboral existente, incluyendo a los trabajadores con contratos de temporada Sectores no críticos: \$ 9 000 Sectores críticos: \$ 22.000 Sector salud: \$ 22.000. Reducción del 100% de las contribuciones patronales con destino al SIPA, en el caso de los empleadores que realicen actividades afectadas en forma crítica
Requisitos	Pymes registradas en la Provincia de San Juan	Balance del último ejercicio, firmado y certificado por el Consejo Profesional actuante. Informe Socio – Económico – Laboral con indicadores financieros, económicos y patrimoniales de la empresa. Declaración jurada del empleador, en la que deberá dar fe de la veracidad de la información plasmada en el informe.

Fuente: Elaboración propia.

Problemáticas que han tenido las empresas para poder acceder al financiamiento externo.

Según los datos obtenidos y que se pueden ver plasmados en la Tabla N°7, la Empresa 1 es la única que tuvo inconvenientes para acceder a algún tipo de crédito bancario dado que no poseía las garantías y la documentación respaldatoria que le solicitaban los bancos. En el caso de la Empresa 3, se le fue negado el acceso a las líneas de financiamientos lanzadas por el Gobierno Nacional para el pago de sueldo de los empleados, pero quedó excluida dado que se consideraba que no era un grupo de riesgo ya que no dejaron de trabajar durante la pandemia por ser una distribuidora de

alimentos. La Empresa 2 accedió al crédito otorgado por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID). La Empresa 4 fue la que tomó financiamiento externo por parte del Banco San Juan y Banco Santander Río, a su vez pudo acceder a la ayuda del Gobierno Nacional para el pago del salario de los empleados. Y finalmente la Empresa 5 calificó para poder adquirir un préstamo del Banco BBVA Francés, pero decidió no tomarlo por las altas tasas de interés.

Tabla N°7. Acceso al financiamiento externo.

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Consultaron pero decidieron no tomar Deuda					x
Tuvieron Inconveniente Acceder Créditos bancarios	x				
Tuvieron Inconveniente Acceder a las líneas de Cred. del Estado			x		
No sufrieron inconvenientes para el acceso al financiamiento externo		x		x	

Fuente: Elaboración propia.

Discusión

En la presente sección se llevará a cabo el análisis y la interpretación de los resultados obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a las PYMES familiares de la provincia de San Juan.

El objetivo de este trabajo es el de analizar las posibilidades de acceso al financiamiento que presentan actualmente las PYMES familiares de la ciudad de San Juan en periodos de inestabilidad macroeconómica del país. Tratando de identificar qué factores son los que condicionan a este tipo de empresas cuando éstas necesitan financiarse en momentos cruciales donde se pone en juego su subsistencia en el mercado y que decisiones finalmente terminan eligiendo dado que son las mayores generadoras de ingresos a la economía nacional y/o regional y a su vez la más grande fuente generadora de empleo privado tal cómo lo manifiesta Martínez Echezágarra (2010) en su estudio.

El objetivo principal de la investigación se centra sobre que problemáticas han surgido con respecto a la disponibilidad de acceso al financiamiento para poder afrontar las deudas u obligaciones del sector empresarial de la ciudad de San Juan. Los resultados obtenidos han sido muy diversos porque han estado condicionados por la estructura interna de las compañías y al ámbito donde desarrollan su actividad. En las empresas de mayor antigüedad y con mayor cantidad de empleados se observa que existen características fundamentales que las diferencian del resto dado que cuentan con un importante grado de madurez, generando que su funcionamiento corporativo interno se encuentre más desarrollado por lo que ha permitido un fortaleciendo de las herramientas internas para la administración de riesgos, siendo coincidente con los expuesto por Mera & Bermeo (2017).

En base a los resultados obtenidos podemos observar que la estructura de financiamiento que adoptan las Pymes familiares en tiempos de inestabilidad económica está directamente relacionada con el tamaño de la empresa. En este sentido, las empresas de mayor envergadura tienen más posibilidades y probabilidades de poder alcanzar algún tipo de línea de financiamiento disponible en el mercado y no tanto así las pequeñas empresas. Tal como lo expresan Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido (2011), cuando hacen mención que en el mercado financiero existe la aplicación de tasas de interés diferenciales en los préstamos según el tamaño de empresa, provocando la escasa participación de las pymes en el acceso al crédito otorgado por el sector privado, por lo que esta sería la causal del aumento de la utilización de financiamiento mediante proveedores y el autofinanciamiento para obtener capital de giro o llevar a cabo inversiones, estos son los elementos que denotan la existencia de dificultades de acceso al crédito para este tipo de agentes. Tal es así que podemos observar que el autofinanciamiento o financiamiento interno es el principal método elegido por la totalidad de las empresas entrevistadas. Rojas (2015) menciona que el 41,6% de los recursos propios de las empresas son utilizados para obtener o aumentar el capital de trabajo, y que su consideración aumenta debido a las restricciones del sistema bancario para que las pymes obtengan fondos.

Otro de los motivos de la elección del autofinanciamiento es la falta de conocimiento de las distintas formas de financiamiento disponibles que existen en la actualidad.

El segundo objetivo planteado ha sido el de intentar identificar las herramientas de financiamiento externo que se encuentran disponibles para las empresas Sanjuaninas. Por lo que en el apartado de resultados se analizaron las líneas crediticias para pymes de

tres bancos que se desarrollan en la provincia, el Banco San Juan, Banco BBVA Francés y Banco Santander Río.

Del análisis de la Tabla N° 5 se observa que las tres entidades presentan tasas similares que giran alrededor de una TNA del 35% y con corto plazo de financiamiento que no llegan a superar los 12 meses, el Banco San Juan es el único que ofrece una línea de crédito subsidiada por el Gobierno de la Provincia de San Juan, el cual contribuye con un 10%. Cada una de las líneas disponibles se diferencia en el destino para el que brinda el crédito dado que el Banco San Juan es para Capital de Trabajo, BBVA Francés para Bienes de Capital y Banco Santander Río no hay una limitación para su destino. De lo expuesto es que no se concuerda con lo publicado por De la Torre, Martínez Pería & Schmukler (2008) en su trabajo de estudio donde sugieren que todo tipo de bancos privados (grandes, pequeños, nacionales y extranjeros) ven a las PyMEs como un sector estratégico y están expandiendo o planeando expandir sus operaciones agresivamente en este segmento, dado que los bancos intentan atender a las pymes de forma holística a través de una amplia gama de productos y servicios.

A su vez el Estado Nacional otorga otra herramienta de financiamiento denominada REPRO 2 y surge como una importante herramienta para asistir a las empresas con el pago de salarios, siendo esto muy beneficioso para las Pymes que se han visto afectadas en sus ingresos durante la pandemia por Covid - 19. Este tipo de apoyo por parte del estado resulta clave para la recuperación y/o reactivación de la economía provincial ya que las Pymes no estarían resistiendo los costos de mantener una estructura, tal como lo mencionan Fernandini, Castello y Demichelis (2021).

Por último, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) es el único organismo junto al Gobierno de San Juan, dispuesto a brindar créditos a largo plazo de 25 años con

5 de gracia a tasas blandas para la recuperación productiva de las empresas que encuadran en la estructura de MiPyme.

En respuesta al último objetivo planteado se ha observado que la mayoría de las empresas han podido acceder al financiamiento externo otorgado por entidades bancarias y la única a la que se le dificulta el acceso coincide con ser la empresa con menor antigüedad y facturación anual. Pero todas las empresas coinciden que las tasas de interés son muy altas y hay muchos requisitos por parte de los bancos cada vez que intentan acceder a los diversos créditos que tienen disponibles, por lo que es coincidente con lo que Fernandini et al (2021) cuando exponen en su trabajo de investigación que los principales problemas al acceso al financiamiento otorgado por las entidades bancarias son los bajos montos ofrecidos, los cortos plazos otorgados, tasas de interés desfavorables, requisitos de garantía demasiados altos y procedimientos complejos para solicitarlos. Esto también se ha visto reflejado en el trabajo de Ferraro et al (2011) cuando mencionan que al igual que en el resto de los países latinoamericanos, las Pymes en Argentina son marginadas de los mercados financieros.

El acceso y las condiciones del financiamiento son una cuestión fundamental para cualquier empresa, pero quienes suelen tener ventajas son las más grandes y formales, así como las del sector público. Por ello, el estudio del financiamiento del sistema financiero a las Pymes es de gran importancia (Rojas, J. 2015).

Tal como lo propone Cornée (2015), sería fundamental que el mercado financiero busque una mejora de los sistemas de gestión de riesgos pudiendo generar efectos indirectos positivos para toda la economía, ya que las entidades financieras canalizan sus inversiones hacia proyectos más seguros y eficientes.

El presente trabajo de investigación presenta ciertas limitaciones, referidas a las posibilidades de generalización a partir de los resultados obtenidos. Este tipo de

limitaciones pueden deberse, por ejemplo, a un n demasiado pequeño (siendo n el tamaño de la muestra), a las características de la muestra analizada (la cual puede no haber sido lo suficientemente heterogénea) y al procedimiento de selección de la muestra dado que el mismo no ha sido aleatorio. Otra de las limitaciones se refiere a la calidad de la información que se pudo extraer de las empresas entrevistadas dado que las mismas se mostraron reticentes al momento de brindarlas, lo cual limitó la posibilidad de poder continuar con el análisis de datos de corte transversal y poder proseguir con un análisis del tipo longitudinal. Continuando con las limitaciones al acceso a la información, se puede observar que la mayoría de las instituciones públicas del estado Argentino han dejado de publicar los reportes periódicos estadísticos sobre la situación empresarial Argentina desde el año 2019 al 2021. Otra limitación es que no se dispone de información relacionada al acceso crediticio que posibilite adicionar variables, lo que se refiere al uso y disponibilidad de los recursos bancarios por parte de las empresas. Tampoco se ha tomado en cuenta para el trabajo aspectos relacionados al entorno y al ambiente externo a la empresa; ni se ha realizado un estudio en profundidad sobre los problemas endógenos que actúan directamente sobre la toma de decisiones de cada una de las empresas entrevistadas.

La fortaleza principal de este trabajo es que no hay muchos estudios que tomen como referencia las pymes familiares de la ciudad de San Juan, por lo que este trabajo puede servir a los empresarios, a los organismos públicos y a las entidades financieras. A los directivos y propietarios de empresas les da una pauta de lo imprescindible que significa poseer una buena estructura desarrollada y ordenada para hacer frente a los contextos adversos, para lo cual es fundamental que los puestos estratégicos sean ocupados por personas idóneas y con vasta experiencia profesional en la conducción de

negocios, porque esto a su vez va a permitir poder adquirir mayor desarrollo estructural y tecnológico con respecto a los competidores directos.

A los organismos públicos les ayuda a identificar la importancia que significa seguir desarrollando nuevas líneas de financiamiento para Pymes y la generación de programas que le ayuden al empresario a desarrollar sus capacidades de gestión, buscando la consolidación en el mercado y con el tiempo aumentar su desarrollo.

A las entidades financieras les puede ayudar a mejorar sus modelos de “*Credit scoring*” incorporando nuevas variables al momento de evaluar la posibilidad de otorgamiento de nuevos créditos.

Después de haber finalizado el trabajo de investigación, se ha podido concluir que la totalidad de las empresas entrevistadas consideran que los procesos de financiamiento por parte de del Estado o de las entidades bancarias son muy lentos y burocráticos haciendo que muchas veces no puedan lograr alcanzar el acceso al crédito haciendo muy dificultoso el desarrollo de la actividad. Esta situación provoca que el empresario muchas veces se sienta desalentado a intentar acceder a algún tipo de línea de financiamiento y optando por el autofinanciamiento, ocasionando que las empresas de menor envergadura sean las más perjudicadas motivando el cierre de las mismas sin poder llegar a concretar el afianzamiento en el mercado.

Por lo expuesto es que surgen algunas recomendaciones, como la necesidad de que las empresas puedan contar con un plan de incentivos diseñado por las instituciones públicas en conjunto con el mercado financiero privado con el objetivo de fomentar la producción y mejorar la eficiencia en la asignación de recursos para las Pymes, siendo fundamental que todas las empresas tengan las mismas oportunidades al acceso al financiamiento.

Otra recomendación que se considera imprescindible, es que exista un fuerte trabajo de publicación, asesoramiento, capacitación y acompañamiento de las MiPymes por parte del Ministerio de la Producción en conjunto con la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) para darle una mayor difusión a los distintos instrumentos de financiamiento disponibles y diseñar otros orientados al desarrollo de la producción. Esto va a permitir que las empresas puedan consolidarse en el mercado y a futuro generar mayor cantidad de fuentes de trabajo.

Futuros trabajos de investigación deberían centrarse en la búsqueda de otras variables externas e internas que afectan al desarrollo productivo de las empresas. Como por ejemplo tomando como punto de partida las distintas leyes fiscales implementadas por el Estado como indicador externo y las distintas estrategias de comercialización implementadas por cada una de las Pymes como variable interna.

También sería importante poder realizar estudios cuantitativos a partir de los datos de los estados contables de las empresas para poder realizar estudios longitudinales y así determinar la eficiencia en el uso de los recursos.

Referencias

Abor, J. (2008). Determinants of the capital structure of Ghanaian firms.

Administración Federal de Ingresos Públicos (12 de Septiembre de 2021). *Información sobre el Registro MiPyme.* Recuperado: (<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>)

Amigo, A., Páez, G. N. y Marchetti, D. F. (2020). La gestión de recursos: ¿qué pueden hacer las pymes que las grandes organizaciones no pueden, ante la adaptabilidad en un escenario de crisis?

Berlinger, H. (2009). ¿A dónde nos lleva el debate en las teorías del financiamiento corporativo? Tesis doctoral (No. 658.14), Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas.

CEPAL (12 de Septiembre de 2021). *“Pandemia del COVID-19 llevará a la mayor contracción de la actividad económica en la historia de la región: caerá -5,3% en 2020”* Recuperado: (<https://cepal.org/es/comunicados/pandemia-covid-19-llevara-la-mayor-contraccion-laactividad-economica-la-historia-la>)

Código Civil y Comercial de la Nación (12 de Septiembre 2021). Ley 26994. Recuperado: (https://www.uba.ar/archivos_secyt/image/Ley%2026994.pdf)

Cornée, S. (2015). The Relevance of Soft Information for Predicting Small Business Credit Default: Evidence from a Social Bank.

De la Torre, A., Martínez Pería, M. S. & Schmukler, S. L. (2008). Bank involvement with SMEs: Beyond relationship lending, Policy Research Working Paper No. 4788, The World Bank.

Di Pace, D. (2020). *Economía Pyme: pensar en grande siendo pequeños*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina. Editorial Eudeba.

Doan, T., Gibson, J., & Holmes, M. (2010). What determines credit participation and credit constraints of the poor in peri-urban areas, Vietnam?

Fernandini, M., Castello, R. y Demichelis, F. (2021). Retos y oportunidades para la reactivación productiva de la Provincia de San Juan.

Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A. y Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*

Iavarone, Paula G. (2012). *Costos por órdenes de producción: su aplicación a la industria panificadora*.

Infoleg (12 de Septiembre de 2021) *Comisión Nacional de Valores. Resolución General 717-E/2017* Recuperado: (<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/305000-309999/305469/norma.htm>)

Instituto de Investigaciones Económicas y Estadísticas San Juan (2019). *Producto Bruto Geográfico Bruto de la Provincia de San Juan Serie 2004 – 2018 Base 2004*.

Leach, P. (2006). *La empresa familiar*. Buenos Aires, Argentina. Editorial Granica.

Martínez Echezárraga, J. (2010). *Empresas Familiares, reto al destino: Claves para perdurar con éxito*. Buenos Aires, Argentina. Editorial Granica.

Martínez, L. B., y Guercio, M. B. (2019). La estructura de financiamiento de las Pymes de videojuegos de Argentina. *Ciencias administrativas*, 7.

Martínez, L. B., Guercio, M. B., Corzo, L. y Vigier, Hernán (2017). Determinantes del financiamiento externo de las PyMEs del MERCOSUR

Mera P. y Bermeo C. (2017). Importancia de las empresas familiares en la economía de un país

Modigliani, F. & Miller, M. H. (1958). The cost of capital, corporation finance and the theory of investment, *The American economic review*, Vol. 48, No. 3, 261-297.

Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial. Ministerio de Trabajo de la Nación (12 de Septiembre de 2021). Estadísticas e Indicadores Regionales. Recuperado: (<https://www.trabajo.gov.ar/estadisticas/oede/estadisticasregionales.asp>)

Observatorio Pyme. (12 de Septiembre de 2021). Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales. Recuperado: (<http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentesde-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>)

Pérez, J.O., Sattler, S.A., Bertoni, M. y Terreno, D.D. (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pyme latinoamericanas

Rojas, J. (2015). Financiamiento público y privado para el sector PyME en la argentina. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Escuela de Estudios de Posgrado

Schneider, G. (2020). Estudio sobre identificación de las necesidades y oportunidades de financiamiento a las empresas de la provincia de San Juan. Washington D.C.: BID.

Anexo I



Nota de consentimiento

Acepto participar voluntariamente en la investigación conducida por **Gustavo A. Rojas Vidable** DNI: 29.740.978. He sido informado/a de que el propósito de la misma es de índole académica para Trabajo Final de Grado de la carrera Contador Público de la Universidad Siglo XXI y que la temática del estudio es poder determinar el tipo de *Financiamiento de PYMES familiares en contexto de inestabilidad*.

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

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

Entiendo que una copia de esta fina de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya finalizado. Para esto puedo contactar a Gustavo Rojas mediante vía mail: grojas.vidable@hotmail.com

Nombre del Participante:

Firma del Participante:

Fecha:

Anexo II

1 - Nombre de Fantasía:

2 - Fundador:

3 - Antigüedad:

4 - Fact. Anual Estimada:

5 - Cant. De Empleados:

6 - Rubro:

7 - ¿Que tipo de fuente de financiamiento ha implementado en situaciones de inestabilidad macro económicas del país, Interno y/o Externo?

8 - ¿Cuáles son las fuentes de financiación utilizadas en la actualidad? ¿Cuentan con la posibilidad de acceder a otras fuentes?

9 - ¿En alguna oportunidad intentó acceder a algún crédito bancario? ¿Cuál y que requisitos le solicitaban?

10 - ¿Está en conocimiento de las facilidades de financiamiento que ofrece el Estado para pymes?

11 - ¿Pudo acceder a las líneas de financiamiento propuestas por el Gobierno Provincial y/o Nacional? ¿Cuál y que requisitos le solicitaban?

12 -¿Cuáles son las principales dificultades que atravesaron para acceder a financiamiento externo?