

Universidad Siglo 21



**Trabajo Final de Grado
Manuscrito Científico
Carrera de Contador Público**

**“Análisis de las fuentes de Financiamiento en Pymes familiares”
“Analysis of financing sources in family businesses”**

Autor: Jéssica Valeria Rodríguez

DNI: 34.032.251

Legajo: VCPB16052

Director de TFG: Alfredo, Gonzales Torres

Bahía Blanca, Buenos Aires

Argentina, Abril 2021

Indice

Introducción.....	1
Antecedentes.....	1
Elementos teóricos relevantes.....	2
Problema de investigación.....	11
Justificación.....	12
Objetivo general.....	12
Objetivos específicos.....	12
Métodos.....	13
Diseño.....	13
Participantes.....	13
Instrumentos.....	14
Análisis de datos.....	14
Resultados.....	16
Tabla 3.....	16
Tabla 4.....	17
Tabla 5.....	18
Tabla 6.....	19
Tabla 7.....	20
Tabla 8.....	20
Tabla 9.....	21
Tabla 10.....	22
Discusión.....	23
Interpretación de los resultados.....	23
Limitaciones de la investigación.....	27
Fortalezas de la investigación.....	28
Conclusiones.....	29
Recomendaciones.....	30
Propuestas de futuras líneas de investigación.....	30

Resumen

El presente Trabajo Final de Grado propone el análisis de las fuentes de financiamiento de las pymes familiares, con el fin de analizar la factibilidad de su acceso y porque se producen limitaciones a la hora de acceder a las mismas. Las pymes representan gran parte de la generación de empleo y crecimiento económico en Argentina, pero es necesario que tengan un lugar preponderante a la hora de ser beneficiadas con créditos. Para lograr esto, es necesario comprender porque las entidades financieras son tan exigentes con las pymes al momento de solicitarle requisitos. En la presente investigación se analizan las herramientas e instrumentos utilizados por las organizaciones entrevistadas, como repercute en el sector interno de las mismas, se plasman las estructuras de financiamiento de las pymes, para luego realizar la pertinente interpretación de resultados y determinar las consecuencias que esta problemática ha provocado en este tipo de empresas.

Palabras clave: Pymes familiares; financiamiento; inestabilidad económica; factibilidad de acceso; fuentes de financiamiento.

Abstract

This Final Degree Project proposes the analysis of the sources of financing of family SMEs, in order to analyze the feasibility of their access and why there are limitations when accessing them. SMEs represent a large part of the generation of employment and economic growth in Argentina, but it is necessary that they have a preponderant place when it comes to being benefited with loans. To achieve this, it is necessary to understand why financial institutions are so demanding with SMEs when requesting requirements. In this research, the tools and instruments used by the interviewed organizations are analyzed, as they affect their internal sector, the financing structures of SMEs are reflected, and then carry out the relevant interpretation of results and determine the consequences that this Problem has caused in this type of company.

Keywords: Family businesses; financing; economic instability; Access feasibility; funding source.

Introducción

Antecedentes

El acceso al financiamiento ha sido un tema muy controvertido y es considerado uno de los principales obstáculos en el desarrollo de las empresas. Tal como sostuvo Goldstein (2011), el financiamiento siempre fue un elemento importante para impulsar el crecimiento económico, aumentar la competitividad y garantizar la equidad distributiva, es por esto que las empresas deben tenerlo en cuenta para desarrollarse a futuro. Para que esto sea posible, debe contar con canales de financiación adecuados, pero dicha situación se encuentra cada vez más restringida.

Uno de los principales fundamentos se basó en las fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, dada su incapacidad para determinar la información para las evaluaciones de riesgo. También existe una asimetría de información entre el solicitante del crédito y la parte prestadora del crédito, ya que la parte demandante conoce aproximadamente cuál será su nivel de efectivo circulante para amortizar el capital recibido, pero la parte oferente debe comprobar dicha capacidad de pago (Goldstein, 2011). Este antecedente es de mucha utilidad ya que es un punto de partida para analizar la complejidad en cuanto a los requisitos solicitados a las empresas solicitantes del crédito, debido a que deben respaldar con documentación fehaciente su capacidad de hacer frente a las obligaciones.

Una característica importante de las Pymes, especialmente de comercio y servicios, es que han sabido insertarse como una fuente generadora de empleo a lo largo de todo el país. Debe señalarse que las pymes no sólo fueron generadoras de oportunidades para los potenciales empleados, sino que también son la vía de acceso para quienes decidieron convertirse en empleadores. Aquellos emprendedores que inician una actividad, lo hacen mediante una empresa de tamaño pequeño o mediano, es decir, una Pyme (Cámara Argentina de Comercio y Servicios, 2018). Este antecedente es muy importante ya que aporta datos sobre el inicio de una pyme, momento crucial para tener en cuenta las diversas fuentes de financiamiento que existen para impulsar su actividad económica.

Elementos teóricos relevantes

La insuficiente magnitud del sistema financiero argentino representa mucho en cuanto a su estructura relacionada al crecimiento económico. Dadas las características de subdesarrollo del sistema financiero, las pymes compiten en desventaja con sus pares del resto del mundo. Las pymes tienen más dificultades para acceder a los créditos y así financiar su inversión, con altos costos y con escasos plazos de devolución (Villar, Brizzo, Pesce y Fernández, 2016).

Es relevante destacar que el sistema financiero del país brinda asistencia crediticia a las empresas con amplio rango de garantías, donde las mismas superan al crédito solicitado, es por este motivo que las pymes son vistas como empresas de alto riesgo por parte del sector financiero. Son vulnerables debido a su pequeña estructura y se ven afectadas ante un cambio económico inesperado (Gonzales Barros, 2014).

La reducción de los canales de financiamiento, no se reparten de manera equitativa entre las empresas, dado que las pymes son las menos beneficiadas. Existe una confusión relacionada con la información referida a este tipo de empresas, esto resalta las complicaciones de las entidades financieras para evaluar el riesgo de las mismas. También existen otras cuestiones que pueden afectar en el grado de racionamiento de los préstamos, como la estructura financiera de la empresa y los métodos que se aplican para seleccionar a los deudores (Goldstein, 2011).

Es importante resaltar que el mercado está compuesto por un sinnúmero de entidades financieras, que se diferencian según su magnitud, origen del capital, estructura societaria, etc. En tal sentido, la preponderancia de uno u otro tipo de entidad puede influir en el grado de accesibilidad de las pymes al crédito. Diversos estudios realizados afirmaron que las participaciones más elevadas de los pequeños bancos y de las entidades estatales están asociadas positivamente con el mayor financiamiento a pymes. En este sentido, las bancas de capitales nacionales tienen mayor preponderancia que las extranjeras (Goldstein, 2011).

Teniendo en cuenta las entidades financieras, entre los factores que más repercuten en la reducción de la oferta de créditos a las pymes, se puede destacar la ausencia de personal especializado en la evaluación crediticia, la preferencia por prestar a empresas que son clientes, monto de préstamos relativamente pequeños, la informalidad de las firmas

solicitantes, las dificultades de las empresas para cumplimentar los requisitos de información y la falta de proyectos sostenibles en el mediano plazo.

Siguiendo con la postura de Goldstein (2011), la escasa participación de las pymes en el mercado de créditos puede deberse a que las empresas efectivamente no tienen necesidades de financiamiento por contar con recursos propios, o bien, que se consideren excluidas por saber que les resulta poco factible conseguir un préstamo bancario.

Origen del financiamiento (Rojas, 2015):

- Las fuentes de financiamiento público fueron más efectivas en fomentar la inversión en las PyMEs que las fuentes de financiamiento de las entidades privadas.
- Esto se debe a los problemas asimetría en la información, que indica que puede haber mala calidad en la misma y, por lo tanto, cuesta mucho que las pymes obtengan financiamiento.
- En Argentina las PyMEs tienen menos del 20% de la participación en el financiamiento. Los motivos principales para explicar la baja participación de las PyMEs en el financiamiento son de diversa índole. Por el lado de los bancos, no existe la suficiente información para realizar las evaluaciones de riesgo y les resulta antieconómico analizar múltiples créditos de montos pequeños. Por el lado de las PyMEs, aseguran que los bancos disponen de muchos requisitos en la solicitud de información, que incluye balances contables auditados y otro tipo de documentos para comprobar su capacidad de pago.

Uno de los aspectos que se debe tener en cuenta a la hora de tomar financiamiento, es que el costo de capital sea inferior a la rentabilidad de los recursos. Si los fondos son tomados de fuentes de terceros y el costo es inferior a los propios, será conveniente acudir a terceros, por ende se produce una rentabilidad del patrimonio (Pérez, Bertoni, Sattler y Terreno, 2015).

Las Pymes presentan cada vez más dificultades para cumplir con las exigencias de información y con las garantías requeridas por los bancos sumado a las altas tasas de interés de los préstamos, lo que hace que cada vez accedan menos a el crédito bancario y cada vez más se financian con recursos propios; y cuando utilizan recursos externos, se financian con proveedores o incluso con tarjetas de crédito, a pesar de que conllevan altísimos costos. Estas

cifras demuestran que la mayoría de las empresas no considera como una opción factible financiarse con los bancos (Rojas, 2015).

Uno de los mayores inconvenientes para las Pymes son los elevados costos financieros que tienen los créditos bancarios en una entidad privada, esto perjudica a la inversión y crecimiento de las mismas. En muchos casos, el motivo por el cual las pymes no acceden al financiamiento es por falta de asesoramiento respecto de las herramientas existentes antes que los altos costos (Rojas, 2015).

Cabe señalar algunas dificultades que enfrentan las pymes de manera diaria en el desarrollo de su actividad, según González Barros (2014), estos obstáculos son:

- Fuerte desventaja en los mercados financieros
- Existencia de cierta discriminación
- Brecha significativa entre las grandes y las pequeñas empresas en cuanto al acceso al financiamiento

Estas restricciones limitan las posibilidades de inversión y crecimiento de estas empresas y, dada su influencia en el contexto macroeconómico, se ve afectada la economía general del país. Esto resulta más evidente en el caso de las PyME de producción, dado que una de cada tres de estas empresas tiene algún proyecto de inversión que no pudo ser impulsado por falta de financiamiento bancario (Observatorio PyME, 2013).

Es de suma importancia promover el financiamiento a las pymes industriales debido a su amplia variedad de inversiones destinadas a la ampliación y modernización de la capacidad instalada, la formación de los recursos humanos, los cambios tecnológicos y la investigación y desarrollo.

Su principal fuente de financiamiento han sido los recursos propios, por los problemas de la oferta de las entidades financieras y la demanda de las pymes. A pesar del crecimiento sostenido de la economía alcanzado en los últimos años, los bancos decidieron restringir los créditos a esta clase de pymes (Observatorio PyME, 2013).

Las pymes tienen un rol fundamental como fuente impulsora en materia de emprendimiento e innovación, factores importantísimos para el crecimiento del PBI, además esto provoca grandes efectos redistributivos sobre la educación y la riqueza.

Se caracterizan por su flexibilidad y adaptación a los cambios del mercado. Y una de sus más grandes debilidades la dificultad para competir en mercados globalizados donde predomina la participación de las grandes empresas (Rojas, 2015).

En general, las pymes tienen un menor acceso al crédito bancario que las empresas grandes. Para los diferentes tamaños de empresa, Argentina se encuentra siempre entre los cuatro países que presentan el peor desempeño en esta variable, teniendo en cuenta también en dicho análisis a Venezuela, México y Uruguay (Arazi y Baralla, 2018).

Para Villar, Brizzo, Pesce y Fernández (2016), algunos enfoques que intentan aclarar las decisiones de financiamiento son:

- Jerarquía financiera y ciclo financiero de crecimiento: La primera fuente de financiamiento proviene de utilidades generadas por las empresas, la segunda fuente está formada por tomar crédito y por último, se amplifica el capital propio. En los inicios del proyecto cuando se plasma la idea del negocio, las empresas no cuentan con la información pertinente y apelan a obtener recursos provenientes de aportes propios, préstamos familiares e inversores ángeles.
- Problemas de agencia del capital propio y de los flujos de fondos libres: Esto implica que los costos de agencia tienden a caer a medida que baja la participación activa del administrador, como así también decrece la motivación para buscar y gestionar nuevos emprendimientos de forma eficiente.
- Costos de quiebra: Se refiere a los costos directos, legales y administrativos que se manifiestan como consecuencias de los costos de transacción. Por otro lado, existen los costos de quiebra indirectos que ocurren previamente a la declaración de la quiebra. De esta manera se ven afectadas las ventas,

oportunidades de inversión, se bloquean las fuentes de crédito. La importancia de los costos de quiebra directos disminuye con el tamaño de la empresa, es por este motivo que las pymes se encuentran más afectadas por estos costos. Los costos de quiebra personales consecuencias socioeconómicas y conllevan un componente emocional por parte del propietario, en especial si es familiar.

- Interacciones en el mercado de productos e insumos: A través de la emisión de deuda, las empresas toman otra postura a la hora de salir al mercado a competir, dado que se tornan más estratégicas.

La Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo (2018) establece las categorías para que una empresa sea calificada como PyME en un sector y tramo determinado. El sector al que pertenecen se determina de acuerdo a la actividad principal de la empresa y el tramo se asigna en función de los montos de las ventas totales anuales tal como se muestra en la tabla 1, o su cantidad de empleados como indica la tabla 2.

Tabla 1: *Tope de facturación para pyme.*

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

Fuente: Ministerio de producción y Trabajo (2019).

Tabla 2: *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

Fuente: Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME, 2020).

Según información relevada por el GPS de empresas del Ministerio de Producción en Argentina, existen aproximadamente 856 mil empresas registradas, de las cuales 606.000 son empleadoras. El 99,4% (602.784) tiene menos de 200 trabajadores, y sólo el 0,6% (3.532) son grandes empresas con más de 200 ocupados. Las empresas de hasta 200 empleados son las que más personal contratan: forman parte del 65% del empleo privado formal. Las Pymes tienen una función muy destacada como fuentes generadoras de trabajo, lo que estimula la inclusión social (Cámara Argentina de Comercio y Servicios, 2018).

Teniendo en cuenta la misma fuente de datos, se puede afirmar que las MiPymes representan un 64,7% del empleo privado. Las microempresas representan el 21%; las pequeñas empresas conforman el 22,5%; y las medianas, el 21,2%. Por este motivo, la CAC le otorga a las pymes un alto grado de dedicación.

Según Rojas (2015) las opciones de financiamiento más utilizadas fueron los acuerdos en descubierto, descuento por cheques diferidos, créditos para capital de trabajo y *leasing* para la compra de bienes de uso. Todas tienen algo en común: al ser de corto plazo, no existe una cohesión de tiempo para realizar inversiones y lo que se puede obtener en el sistema financiero.

Los Cheques de Pago Diferido (CPD), pueden ser negociados por las PyMes, ya sean recibidos de sus clientes, o eventualmente los propios, por intermedio de una Sociedad de garantías recíprocas a la cual deben asociarse, transformándose en socios partícipes. Las ventajas de este instrumento son: una mejor asistencia para las PyMes ya que facilita su financiación para el capital de trabajo, logra una mejor calidad de pago en cuanto a las condiciones y plazos, libera líneas de crédito bancarias y otorga un prestigio por cotizar en Bolsa (Rojas, 2015).

Las Sociedades de Garantía recíproca (SGR), son sociedades comerciales cuyo objetivo es facilitar el acceso al crédito a las pymes. Las SGR no son una fuente de crédito, sino que agilizan y preparan las vías de factibilidad para que las pymes puedan acceder a mejores oportunidades en cuanto a montos, plazo, tasas y condiciones en general. Facilitan la fuente por medio de avales.

Las SGR cuentan con varios requisitos para brindar a las empresas dichos avales, se debe corroborar la viabilidad del negocio, se solicitan los balances se analizan los activos, pasivos, la lista de clientes, referencias comerciales, etc. (Bolsa de Comercio de Buenos

Aires, 2021). Este tipo de sociedades se integra con dos tipos de socios: socios partícipes (socios avales) y personas jurídicas (socios protectores).

Estas sociedades, están directamente vinculada al acceso al financiamiento de las PyMEs, y fundamentalmente, al acceso a los mercados financieros. La reducción del riesgo es una de las ventajas más importantes de las SGR, ya que la incidencia de la cobertura por cada empresa dentro del fondo no tiene una gran influencia con respecto a la totalidad del fondo y la probabilidad de cesación de pagos es reducida (Larsen, Guercio, Vigier y Briozzo, 2013).

Por otra parte, las obligaciones negociables son títulos de valores representativos de deuda emitidos en el mercado, que permiten a las empresas emisoras obtener fondos a corto, mediano y largo plazo. Tienen la ventaja de obtener fondos a tasas de bajo interés y a mayores plazos, también tener un acceso a una amplia cartera de clientes, permite a las empresas no depender de los bancos, estructurando sus propios flujos de fondos. A pesar de tener varias ventajas, las obligaciones negociables no lograron posicionarse como una herramienta utilizada por las pymes, debido a sus costos adicionales que limitaban la entrada al mercado (Larsen, Guercio, Vigier y Briozzo, 2013).

Los Fideicomisos financieros son una interesante alternativa de financiamiento para empresas que poseen amplias carteras por cobrar. Permite a las empresas financiarse sin tener en cuenta el capital propio, reducir el apalancamiento, mejora la calificación crediticia y permite la constitución de un patrimonio que es distinto al patrimonio del fiduciario y el fiduciante, de esta manera los acreedores no pueden reclamar (Bolsa de Comercio de Rosario, 2020).

Según un informe de la Comisión Nacional de Valores (2020), publicado en la Bolsa de Comercio de Rosario arrojó los siguientes datos:

- El financiamiento total de junio ascendió a \$54.452 millones, representando una variación positiva de 39% en términos interanuales y una caída de 29% respecto al mes anterior.
- Durante 2020 se colocaron 10 Fideicomisos Financieros por un total de \$2.792 millones es decir 5% del financiamiento total.

- El financiamiento acumulado de los últimos 12 meses alcanzó los \$462.350 millones, un 130% mayor al período inmediatamente anterior.

El *leasing* se ha insertado en el mercado financiero como una nueva herramienta de financiamiento no tradicional para las empresas, su utilidad sirvió para fomentar la inversión en bienes de uso, evitando la obsolescencia de los mismos. En resumen, es un contrato de alquiler con opción a compra (Chorén, 2015).

Según Chorén (2015), se puede clasificar al *leasing* como:

- *Leasing* operativo: se produce cuando un fabricante o proveedor o simple propietario, destina un bien de su propiedad para darlo en locación garantizando su calidad y funcionamiento. El locador asume la obligación de conservar y mantener en buen estado de funcionamiento el bien facilitado y hacerse cargo de todos los gastos de reparación, se hace cargo de la contratación y las primas de seguro correspondiente, cualquiera de las partes puede revocar el contrato con previo aviso.

El objetivo de este tipo de leasing, es brindarle a su titular la facultad de obtener el bien con la mayor renta posible en función de la duración física bien. El precio de la operación de leasing está dado acorde a la necesidad que tiene el propietario locatario de contar con el bien.

- *Leasing* financiero: Es un contrato por el cual el usuario se obliga a pagar cuotas por el uso de un bien, durante un período determinado, y cuando éste finaliza tiene la elección de comprarlo. El dador adquiere el bien con la intención de prestar su uso y luego transferir la propiedad. Las características son las siguientes: el tomador debe hacerse cargo del bien contratado, debiendo efectuar el mantenimiento, limpieza y reparaciones que corresponda, el seguro debe ser a cargo del tomador, se pacta por ley un periodo irrevocable, durante el cual las partes no pueden rescindir el contrato, cuando concluye el convenio, se reconoce al tomador la facultad de optar por la compra del bien.

- *Lease-back*: es una especie de asistencia financiera que consiste en la adquisición de un bien de capital, mueble o inmueble, que realiza la entidad prestamista a

una empresa vendedora, para luego otorgarle el uso y la explotación de ese mismo bien, durante un periodo predeterminado a la empresa tomadora, la cual tiene la facultad de ejercitar la opción de compra de dicho bien al vencimiento del contrato y por un valor acordado previamente en el contrato.

Por su parte el *factoring* es un contrato que se ha utilizado como financiamiento consiste en la transmisión de un crédito a un tercero, generalmente denominada factor, que lo hace efectivo y se encarga de su contabilidad, así como de cualquier actividad relacionada con el cobro del crédito. Esta fuente de financiamiento ofreció una variedad de servicios administrativos y financieros que comprendieron principalmente la gestión y cobro de los créditos cedidos por el cliente y aceptados en cada caso por el factor, el cual redujo el riesgo de deudores (Mazzeo, Moyano y Nara, 2012).

Algunos aspectos que las empresas pueden mejorar con el *factoring*, son:

- Manejar el inventario de manera adecuada
- Optimizar la gestión financiera y comercial
- Mejorar la relación con los proveedores
- Ofrecer a los clientes comerciales sin afectar los flujos de efectivo
- Facilitar el crecimiento de la empresa

Otra alternativa de financiación que se encuentra en el mercado, es el *Crowdfunding*, es la herramienta más moderna hasta el momento. Consiste en que varios individuos colaboran con una causa común. Es una intermediación que reduce los costos de transacción y los riesgos inherentes. El *crowdfunding* financiero tiene la característica de formar parte de las iniciativas empresariales y la innovación, ya que otorga beneficios cuando las empresas no encuentran fuentes de crédito (Cuesta, Fernández de Lis, Rubio, Ruesta, Tuesta y Urbiola, 2014).

Una característica a destacar del *crowdfunding*, es que para llevar a cabo los proyectos, es clave que exista una interacción entre el fundador y el inversos a través de Internet. Es un modelo al cual se pueden unir individuos de cualquier parte del mundo ya

que, al ser un sistema virtual, es un interesante instrumento de financiación que le agrega valor a la oferta de instrumentos financieros. En el *crowdfunding* el fundador hace notar su proyecto para exponerla a diferentes inversores, los cuales evalúan si es viable, si creen en su idea y si es factible ejecutarla para plasmarla en la realidad. En este caso, el inversor aportaría fondos a través del sitio web de financiamiento colectivo (Bongiorno, Rodríguez y Villafior, 2019).

Sin embargo, siguiendo la teoría de los autores Bongiorno, Rodríguez y Villafior, (2019), el *crowdfunding* conlleva ciertos riesgos a tener en cuenta:

- Riesgo de liquidez: Las inversiones proveen utilidades sólo si los proyectos son realmente viables. Estas no pueden ser vendidas o liquidadas.
- Riesgo operacional: Está relacionado con el riesgo de fraude de una campaña o tecnológico. Puede existir un mal manejo de los fondos.
- Riesgo de ciberseguridad: Pueden existir fallas en el sistema por el hecho de ser virtual. Puede ser víctima de ataques cibernéticos.
- Riesgo de quiebra: Algunos inversionistas pueden devolver el dinero en caso de no cumplirse los objetivos del proyecto, esto impacta directamente en el capital.
- Riesgo de robo de propiedad intelectual: Implica un riesgo de publicar proyectos aún no patentados.
- Riesgo reputacional: Existe cuando no se cumplen las expectativas del inversor.

Problema de Investigación

El problema de investigación del presente trabajo está dado por las limitaciones en el financiamiento de las pymes familiares de Bahía Blanca, frente a un contexto de inestabilidad económica. Las pymes se encuentran con un sinnúmero de restricciones frente al acceso al crédito, cuentan pocas opciones de financiamiento dados sus elevados niveles de informalidad y falta de gestión, las mismas se encuentran afectadas por una volatilidad en la economía, lo cual se traduce en una imposibilidad a la hora de satisfacer los requerimientos en materia de garantías.

Teniendo en cuenta lo desarrollado anteriormente, se trazan los siguientes interrogantes: ¿Es factible el acceso al financiamiento alternativo? ¿Cuál es la estructura actual de la fuente de financiamiento? ¿Cuál es la factibilidad en el acceso al financiamiento? ¿En que se ven afectadas las pymes planteada la falta de financiamiento en un momento de crisis?

Justificación

La investigación resulta relevante para definir la significación que tuvo y/o tienen las estrategias de financiamiento en la vida de una pyme familiar. Una mala gestión por parte de la gerencia de esta clase de pymes, es una debilidad que puede acarrear serios problemas de financiamiento que afectan la actividad sostenida de la empresa, fundamentalmente en contextos de inflación. A partir de esto surge la necesidad de destacar su relevancia.

Es importantes focalizar el problema de la falta de financiación dada su necesidad para que las pymes puedan desarrollarse y mantener la estructura de trabajo, ya que éstas funcionan como motor de la economía. Las pymes forman parte del 70% de las fuentes de trabajo y en épocas de inestabilidad económica, se ven afectadas transversalmente, sobre todo las micro y pequeñas pymes.

A través del financiamiento las pymes reciben recursos para afrontar sus cargas fiscales, para invertir en activos fijos, estabilizar el flujo de efectivo y reinvertir en capital de trabajo y activos circulantes. Si no existiera el financiamiento, las empresas crecerían a un ritmo más lento, o a veces ni siquiera lo haría.

Objetivo general

Analizar cuáles son las fuentes de financiamiento que obtienen las pymes familiares de la ciudad de Bahía Blanca en el año 2021, su conveniencia en épocas de inestabilidad económica y como se ven afectadas en su actividad las que tienen obstáculos para financiarse.

Objetivos específicos

✓ Describir la estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares de Bahía Blanca dentro del año 2021.

✓ Analizar las ventajas y desventajas de mantener la estructura de financiamiento actual.

- ✓ Determinar si es factible el acceso a fuentes de financiamiento alternativas para las pymes de Bahía Blanca.
- ✓ Mencionar los efectos en las pymes producidos por la falta de financiamiento y la crisis económica.

Métodos

Diseño

El diseño de trabajo se comenzó considerando las estrategias de financiamiento que adoptan las pymes familiares de Bahía Blanca para hacer frente al contexto de inestabilidad económica del año 2021.

El tipo de investigación planteado en este trabajo fue de alcance descriptivo ya que se recopilaron y analizaron los rasgos importantes del fenómeno estudiado, además aporta elementos a un fenómeno que ya contiene diversas posturas en todo el mundo.

El enfoque se realizó desde el aspecto cualitativo dado que se utilizaron variables no numéricas para descubrir o afinar preguntas de investigación mediante una entrevista.

Uno de los beneficios que aporta la investigación cualitativa es que produce datos descriptivos que el investigador debe interpretar utilizando métodos y sistemáticos de transcripción, codificación y análisis de tendencias.

El diseño del trabajo fue no experimental ya que se ejecutó sin alterar intencionalmente las variables, y de tipo transversal, es decir, se reunieron datos en un instante único para cada participante con el objetivo de describir las variables presentes y analizar su incidencia en lo acontecido en la investigación.

Participantes

La población estuvo constituida por la totalidad de pymes familiares del sector comercial e industrial de la localidad de Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires. Los participantes aportaron sus experiencias relacionadas con el financiamiento frente a la presente investigación.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ante la imposibilidad de obtener un listado con el total de las pymes familiares de la ciudad.

El tamaño de la muestra fue de 8 pymes familiares que desarrollan sus actividades en la ciudad de Bahía Blanca. Previo a la entrevista, se procedió a brindarle a los participantes la lectura del consentimiento informado y la aceptación del anonimato a cada uno de los participantes, que podemos encontrar en el Anexo I.

Instrumentos

Para el relevamiento de la información se realizaron entrevistas con el fin de indagar a los directivos del sector interno de cada pyme para recopilar información relativa a las características de las empresas en relación, en función a la estructura de su pyme y factibilidad del financiamiento, conveniencia de mantener la fuente actual, factores a tener en cuenta, entre otras preguntas, siempre teniendo en cuenta los objetivos específicos.

Las entrevistas contaron con preguntas abiertas, basadas en interrogantes puntuales, relacionados con el tema de financiamiento propuesto anteriormente.

Las mismas fueron de tipo semiestructurada, realizadas vía correo electrónico, consultando previamente a los directivos si estaban dispuestos a responder. Dicha entrevista, el lector la puede encontrar en el Anexo II.

Análisis de datos

Como primer paso se procedió a seleccionar la muestra en torno a una población elegida por el investigador. La misma consistió en seleccionar por conveniencia diferentes pymes de la ciudad de Bahía Blanca, dado que fue necesario, en principio, que estén encuadradas en la categoría pyme. A continuación se menciona paso a paso como se recolectaron los datos para obtener resultados.

- ✓ Se sometieron los datos a un proceso de categorización de datos verbales para luego volcarlos en tablas.

- ✓ Se individualizó la información obtenida en cada entrevista.

- ✓ Se cotejó dicha información en cada caso delimitando cuales podrían aportar una posible respuesta a cada objetivo específico, tratando de identificar en cada caso si la toma de decisiones fue oportuna.

✓ Para el mencionado análisis se usaron tablas donde se encuentran los resultados expuestos de manera clara y precisa. Esos resultados fueron generados por los participantes de la investigación.

✓ Las tablas sirvieron para clasificar de manera ordenada la información obtenida.

Resultados

Para exponer de manera clara los resultados obtenidos de la investigación, se procedió a la sistematización de los mismos. Con el objetivo de garantizar la privacidad de los datos de las pymes, las mismas se encuentran denominadas con las letras A, B, C, D, E, F, G Y H.

A continuación, se exponen los resultados logrados del análisis de datos. La información del presente estudio fue alcanzada en base a la muestra tomada de 8 pymes familiares radicadas en la ciudad de Bahía Blanca del año 2021, cuyos datos se muestra a continuación.

Tabla 3: Descripción general de las pymes familiares

Pymes	Categoría	Generación	Actividad	Cantidad de empleados	Años de vida de la empresa
A	Micro pyme (S.A.S)	1ra	Mayorista de productos dietéticos	7	8
B	Micro pyme (S.R.L)	2da	Distribuidora productos de bazar	12	27
C	Mediana pyme (S.A)	2da	Venta de equipos agroindustriales	23	25
D	Pequeña pyme (S.R.L)	1ra	Venta de paneles solares	10	11
E	Mediana pyme (S.R.L)	1ra	Venta y servicios de autoelevadores	15	35
F		1ra	Constructora	22	13

Mediana pyme (S.A)					
G	Micro pyme (S.R.L)	2da	Fábrica y distribuidora de pastas	12	42
H	Micro pyme (S.R.L)	2da	Venta de equipos de refrigeración	11	38

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4: Estructura de financiamiento adoptadas por las pymes familiares de Bahía Blanca

Fuentes Pymes	Recursos propios	Proveedores	Préstamos familiares	Factoring	Crédito bancario
A	✓	✓			
B	✓				
C	✓				
D				✓	
E		✓			
F	✓	✓			
G	✓				✓
H	✓		✓		

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5: *Ventajas y desventajas de las herramientas de financiamiento utilizadas*

Pymes	Ventajas	Desventajas	¿Modificaría sus instrumentos
A	Con recursos propios se evita el endeudamiento	Ninguna	no
	Financiarse con proveedores es económico	A veces especulan con los precios	no
B	Financiarse con recursos propios evita estar sujeto a una deuda	Ninguna	no
C	Financiarse con recursos propios evita deudas	Ninguna	no
D	Con recursos propios y proveedores se evita el endeudamiento	ninguna	no
E	Los proveedores otorgan plazos para pagar	ninguna	no
F	Con los proveedores se paga la mercadería a mediano plazo, es más económico	Demora en la entrega	no
G	Con el crédito bancario obtuvo liquidez en el corto plazo	Tasa de interés y plazo	no
	Con recursos propios no se endeuda.	Ninguna	no

H	Con recursos propios y préstamos familiares no hay plazos ni interés costoso	Ninguna	no
---	--	---------	----

Fuente: Elaboración propia en base a datos obtenidos.

Tal como indica la tabla 2, la pyme G fue la única que se vio obligada a solicitar un crédito bancario al comenzar la segunda generación familiar del negocio, debido a pasivos propios de la empresa y sostuvo que no volvería a solicitarlo en las mismas condiciones.

Tabla 6: *Factibilidad de acceso al financiamiento en 2021*

Barreras de acceso Pymes	Reconocen altas tasas de financiamiento privado	Reconocen cuantiosos requisitos para acceder al crédito	Reconocen plazos de financiamiento muy breves
A	✓	✓	
B	✓	✓	✓
C	✓	✓	
D	✓	✓	✓
E	✓	✓	
F	✓	✓	
G	✓	✓	✓
H	✓	✓	✓

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto a la factibilidad de acceso al crédito, existen algunas barreras que motivan a las pymes a desistir. Las 8 pymes entrevistadas, averiguaron alguna vez los requisitos en cuanto a la financiación al momento de iniciar su pyme o en contexto de crisis, y se relevó que la totalidad de las pymes reconocieron trámites burocráticos, elevadas tasas de interés en financiamiento privado e innumerable cantidad de requisitos que complican la obtención del crédito. También reconocieron plazos muy breves para culminar con la devolución del

crédito. Cuando se lanzan créditos al mercado, muchas veces por falta de asesoramiento en tiempo y forma, las pymes tampoco tienen manera de informarse.

Tabla 7: *Efectos producidos por la falta de financiamiento en las pymes*

Pymes	Efectos	Reducción en el stock/inventario (impactó directamente en las ventas)	Poca competitividad con las pymes de su misma actividad
A		✓	✓
B		✓	✓
C		✓	✓
D		✓	✓
E		✓	✓
F		✓	✓
G		✓	✓
H		✓	✓

Fuente: Elaboración propia

Tabla 8: *Necesidad de financiamiento ante las obligaciones en tiempos de crisis*

Pymes	Obligaciones	Necesidad de financiarse debido a costos laborales	Necesidad de financiarse para abonar alquileres
A		✓	
B		✓	

C	✓	✓
D	✓	
E	✓	
F	✓	
G	✓	
H	✓	

Fuente: Elaboración propia

En la tabla 6 se muestra que todas las pymes presentaron en algún momento obstáculos para hacer frente a determinadas obligaciones. Las pymes A, B, C, D, E y F, manifestaron que debido a la pandemia COVID-19 tuvieron inconvenientes para mantener en planta permanente al personal, viéndose obligados a adherirse al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y a la Producción (ATP).

La única pyme que presentó dificultad para el pago de alquileres fue la pyme C, venta de equipos agroindustriales, dado que no es propietario del lote donde se encuentran sus bienes de cambio, la situación se vio afectada por una baja en la actividad agroindustrial.

Tabla 9: *Conocimiento de las fuentes de financiación externa*

Fuentes Pymes	<i>Factoring</i>	Obligaciones negociables	Fideicomisos financieros	Descuento de cheques	SGR (no se considera una fuente, sino que facilita el acceso al crédito)	<i>Crowdfunding</i>
A	no	si	si	si	no	no
B	si	si	si	si	no	no
C	si	si	si	si	si	no
D	si	no	si	si	no	no
E	no	no	si	si	no	no

F	si	no	si	si	no	no
G	no	no	si	si	no	no
H	si	no	si	si	no	no

Fuente: Elaboración propia.

Las pymes prefirieron no innovar con respecto a sus fuentes, por un lado porque resulta dificultoso en cuanto a los requerimientos, y por otro, se sienten seguras con su estructura actual, sumado a un desconocimiento generalizado de las fuentes alternativas de financiación, ya sea por falta de asesoramiento de su contador o falta de tiempo para averiguar los diversos créditos existentes.

Tabla 10: Factores que tienen en cuenta las pymes para determinar su financiamiento

A	Tasas, burocracia.
B	Tasas, plazos
C	Tasas, monto
D	Tasas, burocracia, montos
E	Tasas de interés , montos
F	Tasas
G	Tasa de interés
H	Tasa, montos, burocracia

Fuente Elaboración propia

Discusión

El presente apartado tiene como objetivo interpretar los resultados obtenidos de la investigación. El objetivo general del presente trabajo se basa en analizar cuáles son las fuentes de financiamiento que utilizan las pymes familiares, y si las mismas son convenientes en épocas de inestabilidad económica, así como también se propone establecer cuáles son los efectos que genera esa falta de financiamiento.

Cabe señalar que el objetivo es poder demostrar de qué manera la falta o limitación de acceso al financiamiento influye en el desarrollo de la actividad de las pymes.

Resulta importante remarcar como afecta dicha limitación a la obtención de recursos a través del financiamiento, ya que esto repercute de manera directa en la economía, las fuentes de empleo y la generación de riqueza.

Frente a un contexto de crisis hay una realidad a nivel nacional, en donde este tipo de empresas siempre se ven afectadas por este flagelo e intentan sobrevivir a la situación.

El presente Trabajo Final de Grado nace a partir del objetivo general para luego desglosarse en objetivos específicos y luego analizarlo en mayor profundidad, con el fin de responder a la problemática en estudio.

Interpretación de los resultados

El primer objetivo específico de este trabajo hace referencia a la estructura de financiamiento adoptados por las pymes familiares. De los resultados se puede notar la amplia preferencia que tienen las empresas de optar por los recursos propios en relación al financiamiento, seguido por los proveedores, préstamos familiares, *factoring* y, por último, los bancos privados.

Esto deja evidenciado que las pymes no quieren embarcarse en deudas a la hora de comenzar su emprendimiento, y si lo hacen, tienen que sacar ventaja financiera del instrumento que vayan a utilizar.

Es importante resaltar que una de las principales razones por las cuales no solicitan fuentes alternativas de financiamiento, no sólo está relacionado con factores externos a las pymes, sino que influyen de manera significativa su gestión interna y el nivel de informalidad de la empresa. Todo esto se acentúa cuando las pymes se encuentran frente a un importante contexto inflacionario donde están instalados los altos costos de interés, fundamentalmente bancarios.

Lo expuesto indica que, si esta tendencia del aumento generalizado de costos se mantiene a largo plazo, es muy probable que las empresas busquen recursos externos para financiarse, pero para llegar a esto, es importante que exista un equilibrio entre los beneficios que necesitan las pymes y lo que ofrezcan las entidades financieras.

Esta necesidad ya se manifiesta en los empresarios, pero se encuentran con una gran cantidad de requerimientos por parte de los bancos fundamentalmente.

En este sentido, se puede constatar que los directivos se encuentran frente a una amplia gama de activos financieros, pero deben optar por reducir los costos de la toma de créditos para evitar llegar a un déficit. A esto se le agrega la incertidumbre en la economía, la falta de información en general y las fallas en la gestión interna de las pymes.

Es por esto que sólo un entrevistado tiene en cuenta a las entidades bancarias como fuente de toma de crédito, mientras que el resto no las consideran, o bien, quiénes las consideran, no llegan a cumplir sus requisitos en cuanto a documentación, debido a su falta de formalidad en la empresa.

El segundo objetivo analiza las fortalezas y debilidades de conservar la actual estructura de financiamiento. De los resultados se puede inferir que las pymes hallan aspectos positivos y negativos sobre la elección de sus herramientas de financiación. Lo más ventajoso en cuanto a financiarse con los recursos propios, es que las pymes evitan el endeudamiento.

El 75 por ciento elige como fuente de financiamiento a los recursos propios, donde todas coinciden en que su beneficio es evitar el endeudamiento y de esta forma, reinvierten sus utilidades mes a mes.

De esta forma, las pymes mantienen su autonomía, los empresarios pyme resaltan que no tienen que gestionar trámites burocráticos y es más ventajosa dado que se ahorran el pago de intereses.

Las 2 pymes que deciden utilizar como instrumento el *factoring*, se encuentran asesoradas con un profesional de ciencias económicas quién indicó algunos beneficios del mismo. Se puede destacar que estas 2 pymes mejoraron el flujo de caja de su empresa y esto se ve reflejado en su posición financiera, capacidad de pago a proveedores y otras deudas, pero no alcanza para realizar una inversión a gran escala que permita aumentar el capital de trabajo.

Como desventaja del *factoring*, destacan que este instrumento conlleva cierto costo de adelantar facturas, pero no es significativo como para dejar de utilizarlo.

De las entrevistas se relevó que 3 de las 8 pymes se financian regularmente con mercancía de sus proveedores. Los empresarios manifiestan una conformidad dado que esta modalidad tiene como principal ventaja adquirir materia prima directa y generalmente no requiere de ningún tipo de garantías, prácticamente el financiamiento es sin interés.

A su vez, se establece una relación de mutua confianza entre empresario-proveedor, con lo cual muchas veces no es necesario demostrar la capacidad de pago con documentación fehaciente.

Con este mecanismo se deja entrever que, el financiamiento con proveedores, fomenta en cierto grado la informalidad de las pymes, justamente uno de los problemas que presentan al momento de presentar solicitudes de financiamiento en entidades financieras.

Respecto al tercer objetivo se basa en definir la conveniencia de acceder a fuentes alternativas de financiamiento. Los resultados muestran que la factibilidad en el acceso se ve reflejada por diversos factores. Se evidencia que, al momento de averiguar por los diferentes créditos, las empresas se encuentran con altísimas tasas de interés, numerosos requisitos y plazos de financiación muy breves como para hacer la devolución de la totalidad del préstamo. Todos estos requisitos, en conjunto, no compiten con la tasa de inflación esperada.

Esto refleja que los entrevistados tienen un gran desconocimiento por las novedosas herramientas de financiamiento que se ofrecen en el mercado, una de ellas es el *crowdfunding*

y existe un alto grado de incertidumbre con respecto a los demás instrumentos tales como las obligaciones negociables y las sociedades de garantía recíprocas, que si bien, estas últimas no se consideran fuentes de financiamiento por no prestar dinero, funcionan como una herramienta para acceder a los créditos, dado que facilitan las vías de acceso mediante avales.

En relación al *factoring*, es un instrumento ya instalado en el mercado, lo cual implica que las empresas demuestran un gran interés por obtener liquidez de manera inmediata para aumentar el flujo de caja, y por ende, la rentabilidad del negocio.

El último objetivo específico indica los efectos que sobrellevan las pymes por la falta de financiación y el actual contexto económico. De los resultados se desprende que todas las pymes coinciden en una falta de inversión que imposibilita aumentar el inventario de sus bienes, lo cual se refleja en una caída generalizada de las ventas. Por otro lado, otro efecto producido es la falta de competencia en relación a las empresas de igual rubro, dado que la falta de inversión a causa de la falta de financiamiento no permite obtener una óptima reducción de costos.

Con respecto al aumento de costos, cinco de las ocho empresas entrevistadas, cuentan en su inventario con una serie de productos que se encuentran sujetos al dólar, por lo tanto, al contener materia prima importada, se desplaza al precio final. Este factor está directamente relacionado con la inestabilidad económica, no así con el financiamiento.

La totalidad de las pymes manifiestan que los factores a tener en cuenta a la hora de solicitar financiamiento, son los altos costos de interés, burocracia en cuanto a la documentación, montos y plazos del crédito.

Las pymes manifiestan su disconformidad en cuanto a los requisitos, ya que, si tuvieran una accesibilidad a través de una evaluación de riesgos más rápida, los empresarios podrían crecer y generar más fuentes de trabajo y así contribuir al desarrollo económico del país. Esta postura coincide con lo expuesto por la CAME (2018), un antecedente que remarca la importancia de las pymes en el país, donde queda expresado que las mismas son excelentes fuentes generadoras de empleo, y que a su vez, colaboran con el desarrollo de la economía nacional.

Queda en evidencia que las pymes tienen cada vez más interés por tomar créditos, sobre todo en una economía donde predomina cierta inestabilidad económica, pero se les

hace cuesta arriba acceder dadas las fallas en el mercado de créditos. Esto coincide parcialmente con la postura de Goldstein (2011), quien sostiene que existe una incapacidad por parte de las entidades financieras de comprobar la liquidez que tendrán las pymes para realizar las devoluciones de los préstamos.

Esta necesidad de financiarse se ve incrementada porque no pueden hacer frente a sus deudas, hay una escasez de fondos para solventar la estructura de su empresa, renovar maquinarias y afrontar sus costos laborales e impositivos.

Una sola pyme de las 8 entrevistadas cuenta con dificultad para abonar sus alquileres devengados, y que de haber cumplido con los requerimientos de la entidad bancaria, hubiese solicitado capital si el mismo fuera con una tasa de interés amortizable en el corto plazo.

A estas circunstancias, se suma un nuevo factor que afecta económicamente a las empresas a nivel mundial, y es la pandemia covid-19, frente a la cual el gobierno actual de Argentina decide tomar varias medidas que sirven como amortiguación para frenar este impacto negativo.

Estas medidas consisten en otorgar créditos para pymes con tasas subsidiadas, y uno de esos beneficios se denomina Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y a la Producción (ATP), al cual acuden 6 de las 8 pymes entrevistadas. Esto deja en evidencia que las pymes cuentan con este crédito por una baja en su actividad, en este caso, las empresas cumplen con la totalidad de los requisitos solicitados por el beneficio gubernamental.

Limitaciones de la investigación

Dada la imposibilidad de obtener un tamaño óptimo de la muestra necesaria para la presente investigación, es importante señalar al tamaño de la misma como una de las principales limitaciones metodológicas de este estudio, ya que ésta posee un número reducido de las pymes familiares entrevistadas.

Como consecuencia de lo mencionado, podrían notarse riesgos de obtener una imprecisión de los resultados a la hora de volcar los datos en un gráfico estadístico, para realizar comparaciones con el resto de las empresas.

Otra limitación que se presenta, es que no se pudo realizar un enfoque cuantitativo en la investigación debido a la falta de acceso a los estados contables, facturación, registros y a cualquier otra información financiera de las empresas, lo cual imposibilita conocer con

precisión el grado de afectación debido a la falta de financiamiento que tienen las pymes en sus flujos financieros. Tampoco permite medir determinadas variables con exactitud. El tiempo dedicado en la investigación es fundamental para optimizar el procesamiento de los datos obtenidos.

La última limitación hallada, se da por la imposibilidad de realizar entrevistas de manera presencial a raíz de la actual pandemia, razón por la cual las mismas se llevaron a cabo por correo electrónico. Esto hizo que la interacción no sea continua y fluida con los entrevistados, y por ende, no existió posibilidad de repreguntar.

Fortalezas de la investigación

Sin embargo, a pesar de no haber utilizado una muestra acorde al objeto del trabajo, se destaca como fortaleza que el muestreo aplicado es de índole no probabilístico y por conveniencia, lo cual tiene la ventaja de controlar las características de la muestra; el investigador selecciona la muestra según sus objetivos.

En base a lo analizado, se puede destacar como principal fortaleza, la diversidad en las diferentes actividades que desarrollan, siendo en su mayoría pymes comerciales. Esto aporta conocimientos por parte de empresarios con diferentes perfiles, y cada uno puede ver escenarios diferentes en cuanto a instrumentos de financiamiento.

Otra fortaleza de la presente investigación está dada por el hecho de haberse podido desarrollar con profundidad debido a que se permitió la identificación de fenómenos nuevos que surgieron al mismo momento de llevarse a cabo la investigación. Para ser más precisos, la fortaleza se refiere a poder haber elegido pymes haciendo hincapié en las necesidades del investigador, en este caso, era necesario que las empresas encuadraran en la categoría pyme y qué en algún punto, su organización se viera afectada por falta de financiamiento ante variaciones en la economía.

El método cualitativo dispone de varios aspectos positivos para llevar adelante análisis de datos, entre ellos realizar supuestos de calidad para continuar con una investigación en mayor detalle, proporcionando una comprensión más profunda del objeto de estudio, de información individual y de información verbal que a veces puede convertirse en estadísticas.

Como primer aspecto cualitativo se destacan, la estructura de financiamiento de las pymes, que sirve para mostrar un panorama inicial para comenzar el presente análisis, otros aspectos de relevancia se centran en conocer las ventajas y desventajas de dichas fuentes utilizadas, luego le siguen la factibilidad en el acceso, que destaca si las pymes han podido acceder o no a los créditos y los efectos producidos por la falta de financiamiento, lo cual demuestra claramente cómo afectan la actividad de la empresa.

Conclusiones

Se concluye de la presente investigación, luego de haber procesado los datos, que la totalidad de las pymes entrevistadas de Bahía Blanca son reticentes al momento de pensar en solicitar financiamiento y las mismas presentan en general falta de información por parte de su asistente contable.

Las Micro, Pequeñas y Medianas empresas tienen preferencia por optar por los recursos propios, pero esperan que en algún momento el mercado financiero se abra a su favor, no sólo en cuanto a la oferta ya existente si no a la factibilidad en el acceso que en los últimos años, ha sido cuesta arriba.

En algún punto, todas son afectadas por la inestabilidad generalizada en la economía, algunas en mayor medida que otras. Este escenario impulsa al empresariado a realizar consultas en diferentes entidades financieras con el fin de tener conocimiento en el área para posteriormente, tomar crédito, siendo en su mayoría rechazados, dada la informalidad que presentan en lo referido a su documentación.

Esto deja en evidencia que las pymes no cuentan con un óptimo sistema de gestión interna que les permita acceder a las herramientas de financiación pertinentes. Aquí se destaca un aspecto para mejorar por parte de este tipo de empresas.

Si bien las pymes tienen sentido de supervivencia y tratan de no depender de factores externos, se hace fundamental que recurran a cierta información orientada a lo macroeconómico para evaluar el impacto que puede acarrear sobre este tipo de empresas, ya que al estar un tanto excluidas del sistema financiero, son susceptibles a los diferentes cambios en dicha variable.

Los resultados de esta investigación indican que, ante una situación compleja signada por las elevadas tasas de inflación, la presión impositiva, las restricciones cambiarias que generan tanta incertidumbre, son cada vez más las pymes que necesitan financiarse.

Teniendo en cuenta los resultados de esta investigación, se puede aseverar que la gran parte de las pymes no solicita fuentes externas dados los altos costos de interés, problemas de informalidad en su gestión interna, falta de información e incertidumbre respecto de los instrumentos que ofrece el mercado.

También es importante enunciar, que la totalidad de las pymes demostraron una necesidad de financiarse debido a dificultad de hacer frente a los costos laborales, que incluyen importantes cargas sociales y actualizaciones de salarios, fundamentalmente de la escala de empleados de comercio.

Recomendaciones

De todo lo expuesto se recomienda fundamentalmente a las pymes, analizar la posibilidad de tener un asesoramiento por parte de los profesionales en materia financiera, para luego obtener información respecto de las diversas fuentes a las que pueden acceder. De esta manera, se aseguran de tener la oportunidad de rediseñar sus estrategias de negocio, donde el financiamiento juega un rol clave.

Una recomendación de mucha utilidad para las entidades financieras, es diseñar una plataforma de evaluación de riesgos donde se indique en tiempo real con datos actualizados por las pymes, utilizando documentación fehaciente y comprobable de sus movimientos financieros.

De esta forma, dichas entidades pueden corregir la asimetría existente entre oferentes y demandantes del crédito, para luego corroborar en tiempo y forma su liquidez y solvencia a lo largo del tiempo.

Propuestas de futuras líneas de investigación

Si bien el financiamiento es un tema que presenta mucha teoría y se encuentra instalado hace varios años, se propone realizar un análisis de este tema con una mayor profundidad y un mayor tecnicismo, a raíz de esto se podrán analizar de manera cuantitativa

las variables que influyen más, ya que las mencionadas fallas en el financiamiento aún siguen en la actualidad afectando a las pymes.

Una de las claves para llegar a esto, es aumentando el tamaño de la muestra y así enriquecer la investigación.

El tiempo con el que dispone el investigador es un factor clave, esto ayuda a tener mayor tiempo de recaudación de datos y procesamiento de los mismos.

Por tal motivo, es importante realizar un profundo estudio de investigación donde indique las alternativas más convenientes para impulsar el desarrollo de las pymes, que a su vez, son grandes generadoras de fuentes de empleo en todo el país. Es de suma importancia adentrarse en el mundo del financiamiento para ayudar a potenciar el desarrollo dentro de su organización.

Referencias

- Arazi, M. C., & Baralla, G. (2018). *La situación de las PyMEs en América Latina*. (Documento de trabajo) Fundación Mediterránea (IERAL). Edición Nro: 114. Córdoba, Argentina: Obtenido de http://www.fundmediterranea.org.ar/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires, (2021). *Sociedades de Garantía Recíproca*. Consultado el día 7 de Junio de 2021. Obtenido de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/sociedades-de-garantia-reciproca/>
- Bongiorno, T., Rodríguez, T., y Villaflor, J. 2019. *El método de financiación de crowdfunding como solución posible a la financiación de los proyectos de emprendedores y Pymes de la República Argentina*. (Trabajo de investigación final). Universidad Argentina de la Empresa (UADE). Obtenido de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/8338/Bongiorno.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Cámara Argentina de Comercio y Servicios. (2018). *Las Pymes: Antídoto contra la pobreza*. Obtenido el 27 de Abril de https://www.cac.com.ar/data/documentos/55_Documento%20CAC%20-%20Pyme%202018.pdf
- Chorén M. C., 2015. *El Leasing como herramienta de financiación*. (Tesis). Facultad de Ciencias Económicas Universidad F.A.S.T.A. Obtenido de http://redi.ufasta.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/866/2015_CP_002.pdf?sequence=1
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME, 2020). *Se actualizaron los montos de facturación para ser pyme: conocé las nuevas escalas*. Consultado el 30 de Abril, de CAME: <http://redcame.org.ar/novedades/9708/se-actualizaron-los-montos-de-facturacion-para-ser-pyme-conoce-las-nuevas->

escalas?gclid=CjwKCAjwdeFBhBAEiwAKOIy55QZXctPWKGzhuPOhxDtmQ1NaNZN
w3Ze3935QzWcMiiJk8G9x1FLARoC46sQAvD_BwE

Cuesta, C., Fernández de Lis, S., Roibas, I., Rubio, A., Macarena, R., Tuesta, D. y Urbiola, P. (2014). Observatorio economía digital. Crowdfunding en 360º: alternativa de financiación en la era digital. Obtenido de <https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2014/10/Observatorio-crowdfunding-vf.pdf>

Goldstein E., 2011. “*El crédito a las Pymes en Argentina: Evolución reciente y estudio de un caso innovador*”. (Documento de proyecto). Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). Chile, Santiago de Chile: Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3895>

Gonzalez Barros, A. 2014. *Sistema de garantías: Financiamiento a las PYMES a través del Mercado de Capitales en Argentina. Instrumento: Cheque de Pago Diferido*. (Maestría en Administración de Negocios). Universidad Nacional de Mar del Plata. Obtenido de <http://nulan.mdp.edu.ar/2101/1/gonzalez.2014.pdf>

Larsen M., Guercio, M. B., Vigier H. P., Briozzo, A. E., (2014). Financiamiento mediante obligaciones negociables. El problema de ser pyme. Revista científica “Visión de futuro”. Vol. 18, Nro. 2, pp. 134-153. Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357933895005>

Mazzeo, J. V., Moyano Ruiz, M. L. y Nara, C. N., 2012. *Factoring: liquidez para las empresas*. (Trabajo de investigación). Mendoza, Argentina. Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5156/mazzeofactoringliquidezparalaseempresas.pdf

Ministerio de Producción y Trabajo (2019). *Nuevas categorías para ser Pyme*. Obtenido el 28 de Abril de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>

Observatorio PyME, (2013). Informe Especial: Inversiones y acceso al financiamiento de las PyME industriales. *Fundación Observatorio PyME*. Obtenido de https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2014/09/FOP_IE_1311_Inversiones-y-acceso-al-financiamiento-de-las-PyME-industriales.pdf

- Pérez, J. O., Bertoni M., Sattler S. A., Terreno, D. D., (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pymes latinoamericanas. Vol. 16, Nro. 40
Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cuco/v16n40/v16n40a06.pdf>
- Riggio, M. J. y Rodríguez de Sanctis, M. L., (2020). El Fideicomiso como alternativa de financiamiento. Rol del fiduciario.
<https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/el-fideicomiso>
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector público de la Argentina*. (Trabajo Final de Posgrado). Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas. Recuperado de http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Villar, Brizzo, Pesce y Fernández, (2016). El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil. *Revista Desarrollo y Sociedad*. Nro 76, pp. 205-241. Obtenido de <https://revistas.uniandes.edu.co/doi/pdf/10.13043/dys.76.5>