

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

“Financiamiento de las pymes familiares en contextos de inestabilidad”

**“Alternativas de financiamiento, conocimiento y utilización en la ciudad de
Resistencia”**

“Financing alternatives, knowledge and use in the city of Resistencia”

Autor: Masin, María Soledad

Legajo: VCPB30204

DNI: 29.554.738

Director de TFG: Salvia, Nicolás

Argentina, Julio 2021

Resumen

En Argentina las pymes familiares tienen una gran importancia, no es una cuestión relativa, son de crucial interés dado que, independientemente de su envergadura, ya sean pequeñas, chicas o, medianas todas generan empleo y contribuyen a la formación del Producto Bruto Interno (PBI). Las mismas vienen atravesando ciclos de crisis económicas en los últimos quince años, la forma en la que estas empresas deciden encaminar su política de financiamiento determinarán el tipo de estructura financiera adoptada. El objetivo que motivó el presente trabajo de investigación es analizar las estrategias de financiamiento adoptadas por las pymes familiares en la ciudad de Resistencia en contexto de recesión económica y, si dichas pymes acuden a las más clásicas fuentes de financiamiento o a las nuevas alternativas que ofrece el mercado. Para poder arribar a una conclusión se realizaron entrevistas personales a los encargados de nueve pymes familiares, aplicando análisis de tipo cualitativo, comparativo y, describiendo a cada pyme entrevistada. Con los resultados obtenidos se pudo arribar a una conclusión, y establecer si dichas empresas están preparadas para afrontar contextos de crisis con las nuevas herramientas disponibles en el mercado financiero.

Palabras clave: financiación, empresa, ciclo económico, acceso

Abstract

In Argentina, family-owned SMEs are of great importance, it is not a relative issue, they are of crucial interest since, regardless of their size, whether they are small, small or medium-sized, they all generate employment and contribute to the formation of GDP (gross domestic product). They have been going through cycles of economic crises in the last fifteen years, and the way in which these companies decide to direct their financing policy will determine the type of financial structure adopted. The objective of this research is to analyze the financing strategies adopted by family-owned SMEs in the city of Resistencia in the context of economic recession and whether these SMEs resort to the most traditional sources of financing or to the new alternatives offered by the market. In order to reach a conclusion, personal interviews were conducted with the

managers of nine family SMEs, applying qualitative and comparative analysis describing each SME interviewed. With the results obtained, it was possible to reach a conclusion and establish whether these companies are prepared to face crisis contexts with the new tools available in the financial market.

Key words: financing, business, business cycle, Access

Índice

Introducción	1
Objetivo general.....	16
Objetivos específicos.....	16
Métodos	16
Diseño.....	16
Participantes.....	17
Instrumentos.....	17
Análisis de datos.....	17
Resultados	18
Discusión	24
Bibliografía	34
Anexos	37

Introducción

Abordaremos el tema de investigación dando una definición de Pyme: Empresa mercantil, industrial, etc., compuesta por un número reducido de trabajadores, y con un moderado volumen de facturación (Real Academia Española, 2021).

Según el país del mundo que se analice o región, las categorías de pymes se determinarán en base a los parámetros establecidos y a las leyes que las rijan.

La dimensión de una pyme es un tamaño óptimo, dadas las características estructurales de cada economía, no están en permanente transición hasta ser grandes empresas. Para ser considerada una empresa como pyme los parámetros varían entre países de acuerdo al tamaño de las economías. Los criterios de clasificación más comunes son: ventas anuales, personal ocupado y, en algunos casos, activos de la empresa, entre los más importantes. Las definiciones de pyme son esenciales para regular y determinar el acceso de estas empresas a políticas de promoción empresarial a partir de un criterio normativo. Esta clasificación es importante para mejorar las relaciones comerciales y financieras de las empresas con otros actores del sector privado. Por otro lado, la cantidad de ocupados es el criterio más estable en el tiempo, dado que, las ventas anuales deberían ser actualizadas permanentemente de acuerdo a la inflación. Los criterios de clasificación más controversiales son los que consideran facturación por ventas sin indexación por evolución de precios. En Argentina se utilizan distintas clasificaciones: FOP usa el criterio de cantidad de ocupados con el fin de producir información estadística sobre pyme, uniforme y comparable en el tiempo (Fundación Observatorio Pyme, 2013).

Finalmente nos encontramos con las Pymes Familiares, según Gallo y Domenec (2004) citado por Molina Parra, Botero Botero, & Montoya Monsalve (2016) afirman que no hay una definición precisa de Pymes familiares, sin embargo, podemos definir las como aquellas empresas cuyo poder de decisión está concentrado en una familia, las responsabilidades de gobierno y dirección recaen en la cabeza de algunos de sus miembros y como mínimo algunos integrantes de la segunda generación están incorporados en la empresa.

En el contexto Argentino económico el segundo semestre del año tendrá aún mejores perspectivas que el primero, a menos que no se llegue a una renegociación

exitosa de la deuda pública y ello acarree una nueva y alta devaluación de la moneda argentina, con su impacto negativo en la producción mediante una nueva aceleración de la inflación. Cabe decir que uno de los sectores más afectados es el de las pymes (pequeñas y medianas empresas) familiares, puesto que cada vez tienen más dificultades para financiar sus actividades, de forma tal que les permita sobrevivir (Donto, 2019).

En Argentina actualmente, hay 853.886 pymes, de las cuales 447.176 se encuentran registradas. Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 63.845 pymes pertenecen al sector industrial, 66.694 pertenecen al sector agropecuario, 112.600 forman parte del sector comercial, 165.189 son del sector de servicios, 18.747 pertenecen al sector de la construcción y, 725 al área de la minera (Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa de los Emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo, 2019).

Para poder ser clasificada como pyme los parámetros de facturación anual no deben superar los siguientes valores: sector construcción \$965.460.000, servicios \$705.790.000, comercios \$2.602.540.000, industria y minería \$2.540.380.000 y sector agropecuario \$ 676.810.000 (Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa de los Emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo, 2019).

Las ventas totales anuales surgen del promedio de los tres últimos ejercicios comerciales o años fiscales cerrados, excluyendo el IVA, el impuesto interno que pudiera corresponder y el 75% del monto de las exportaciones. Para las empresas que sean categorizadas por empleo, se tomará en cuenta el promedio de empleo de los tres últimos ejercicios comerciales o años fiscales cerrados (Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa de los Emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo, 2019).

Las pymes tienen una gran importancia, las mismas emplean al 70% de los trabajadores de nuestra economía y abastecen, en su gran mayoría, al mercado interno del país. Además, este sector concentra el 98% de las empresas privadas del país, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituyen el 44% del PBI (CAME, 2019).

La industria manufacturera representa el 20,1% del valor agregado de la economía argentina, y por cada puesto de trabajo que se genera en una fábrica se crean 2,5 de manera indirecta en otro sector. Las micro, pequeñas y medianas industrias son el

corazón de esta industria argentina heterogénea y extendida a lo largo y ancho del país. El 98% de los establecimientos productivos industriales del país son pyme y generan la mitad de los puestos de trabajo formales en las fábricas. Estas empresas industriales no son el problema, sino que son parte de la solución de los actuales desafíos que presenta la economía argentina (Unión Industrial Argentina, 2017).

Como expresa López Cavia, (2017) la fuente de financiación de la empresa es toda aquella vía que utiliza para obtener los recursos necesarios que sufraguen su actividad, por ello uno de los grandes objetivos de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Así, las fuentes de financiación serán los medios que utiliza la firma para conseguir fondos.

Siguiendo al mismo autor, para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesarios recursos financieros. Este tipo de recursos se encontrarán en el patrimonio neto y el pasivo. Otra de las finalidades de las fuentes de financiación es conseguir los fondos necesarios para lograr las inversiones más rentables para la empresa.

“Las ubicadas dentro del Patrimonio Neto son los aportes de los propietarios y las reinversiones de ganancias y en el Pasivo tenemos el endeudamiento, tanto en moneda como en especie, y sus refinanciaciones” (Fowler Newton, 2019, p. 271).

Las fuentes de financiamiento pueden clasificarse en:

1. Según su vencimiento
 - a. A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.
 - b. A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.
2. Según su propiedad
 - a. Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa.
 - b. Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa y generan deudas.
3. Según su procedencia
 - a. Fuentes de financiamiento internas:
 - Beneficios no distribuidos.
 - Aportes de los socios;
 - Reservas y provisiones para cubrir posibles pérdidas en el futuro.

b. Fuentes de financiamiento externas: dentro de este tipo contamos con una variedad importante de fuentes de financiación, entre las que podemos citar:

- **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 art 1409, 2014).

- *Factoring*: 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 art 1421, 2014)

Esto significa que el comerciante que vende los créditos contra sus clientes a un factor no se ve afectado porque la cobranza posterior sea exitosa o no. Como compensación por la operación, el factor cobra al vendedor una comisión por los riesgos asumidos y por los servicios adicionales que pudiera prestar a la empresa (por ejemplo: información sobre sus clientes potenciales, sobre tendencias de la economía en su conjunto, etc.). También podría convenirse que el factor adelantara dinero al comerciante. Esto sucedería, por ejemplo, si le pagase las facturas antes de su vencimiento (Fowler Newton, Contabilidad Básica, 1994).

En Argentina, el *factoring* está previsto también en la Ley de Entidades Financieras donde permite “otorgar anticipos sobre créditos provenientes de ventas, adquirirlos, asumir riesgos, gestionar su cobro y prestar asistencia técnica y administrativa” (Ley 21526 de entidades financieras art 24 inc d, 1977).

- *Descuento bancario*: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticipar el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado. El banco tiene derecho a la restitución de las sumas anticipadas, aunque el descuento tenga lugar mediante endoso de

letras de cambio, pagarés o cheques y haya ejercido contra el tercero los derechos y acciones derivados del título (art. 1409 y 1410, Código Civil y Comercial de la Nación).

· *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 (economipedia, 19 de febrero 2017).

El *confirming* es un producto financiero en donde una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos pendientes a sus proveedores (beneficiarios). Así, delega la gestión de dichos desembolsos a una entidad financiera o de crédito.

En una operación de *confirming*, el banco o la entidad de crédito se encarga de gestionar los pagos a proveedores de su cliente, y generalmente ofrece financiación a ambas partes.

El *confirming* se relaciona con la figura de *factoring*, pero actúan en sentido inverso. En el caso del *factoring*, es el proveedor quien busca a una entidad de crédito para obtener financiamiento y así cubrir los costos por demoras en los pagos de sus clientes (deudores). En el *confirming*, en cambio, es el cliente de uno o varios proveedores el que solicita al banco, la gestión de pagos a sus proveedores (deudas).

En una operación de *confirming* participan tres agentes: el emisor, la entidad de crédito y el proveedor.

La empresa proveedora emite una factura por sus servicios, el cliente la acepta y se la envía a su entidad de crédito. Posteriormente, dicha institución ofrece al proveedor un pago adelantado de su factura (cobrándole una comisión) o que este espere el pago en la fecha de vencimiento.

La entidad de crédito le cobra una comisión o cargo al cliente por el servicio de administración de sus deudas. También, la misma puede ofrecerle financiamiento de dichas facturas después de la fecha de vencimiento. Por el servicio, la entidad le cobra alguna comisión o intereses (Roldan, 2017).

- El *Crowdfunding*: la cual cada vez más está teniendo un mayor crecimiento y desarrollo; esta puede ser definida de la siguiente manera: se trata de la cooperación colectiva basada en un grupo de personas que conforman una comunidad, la cual utiliza nuevas tecnologías para financiar y difundir proyectos de su interés.

Existen distintos tipos de *crowdfunding*:

- ❖ De inversión o capital (*equity*): los aportantes invierten en un proyecto a cambio de participaciones.
- ❖ De préstamos: los aportantes realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados.
- ❖ De recompensas: las personas realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de su interés.
- ❖ De donaciones: se realizan donaciones a causas que le interesan a los aportantes. Esta fuente de financiamiento permite financiar distintos tipos de proyectos como, por ejemplo, los siguientes:
 - ✓ Proyectos culturales: libros, discos musicales, películas, series, documentales, etc.
 - ✓ Sociales: proyectos de asociaciones, fundaciones u ONG.
 - ✓ Empresariales: pymes, artesanos, nuevos productos y servicios.
 - ✓ Educativos: investigaciones, proyectos de fin de carrera, etc.
 - ✓ Deportivos: deportistas individuales, instituciones (Universo Crowdfunding, 2017).

El funcionamiento de esta fuente de financiamiento depende del tipo de crowdfunding que hayamos elegido. No obstante ello, las fases principales son las siguientes:

1. El emprendedor envía su proyecto o idea de empresa a una plataforma crowdfunding, la cual generalmente es online, para ser candidato a la financiación.
2. Valoración del proyecto: la comunidad o la propia plataforma se encargan de valorar el proyecto.
3. Se publica en la plataforma el proyecto por el tiempo indicado en la candidatura. Es el período de tiempo del que dispone la gente para invertir.

4. Durante este período de tiempo en el cual el proyecto se encuentra publicado, se promociona al máximo para conseguir la financiación.
5. Cierre del proyecto: una vez finalizado el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba la financiación recibida (Vives, 2015).

En la Argentina, desde abril de 2018, la Comisión Nacional de Valores (CNV) reglamentó el sistema de financiamiento colectivo, el cual tiene solamente alcance en el crowdfunding de capital (Reporte Fintech, 2019).

Esta ley permite un mayor desarrollo de esta fuente de financiamiento alternativa; tal como comenta Alejandro Consentino, vicepresidente de la Cámara Argentina Fintech: “Excelente ley, que se alcanzó gracias al trabajo conjunto de la CNV, la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción, la Cámara que se sumó después, y que se sometió a consulta pública” (Cosentino, 2019)

Las leyes que regulan este tipo de financiamiento otorgan seguridad acerca del proyecto que la empresa quiere llevar a cabo. Se trata de dejar la operación en manos del mercado y generar un ámbito de confianza entre ambas partes —inversores y emprendedores—, ya que el proyecto no es algo que vaya a concretarse de repente.

Algunas plataformas a tener en cuenta a la hora de buscar financiamiento de este tipo son las siguientes:

- ❖ *Idea.me*: esta plataforma nació en Chile y rápidamente se expandió a Argentina, Brasil, México, Colombia, Uruguay y EE. UU. En esta plataforma, los colaboradores pueden hacer pequeños aportes y recibir luego una recompensa establecida de antemano por los emprendedores.
- ❖ *Kickstarter*: es la plataforma más grande, según la revista Forbes. Surgió en 2009 y ya financió más de 120 mil proyectos.
- ❖ *Crowdium*: es una plataforma de financiamiento colectivo dedicada exclusivamente a proyectos inmobiliarios en Argentina. Está pensada para que los pequeños y medianos inversores puedan participar e invertir desde cualquier lugar y en cualquier momento tanto en pesos como dólares. (Reporte Fintech, 2018).
- ❖ *M.I.A*(Mercado de Innovación Argentina): es una plataforma desarrollada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, que responde doblemente a las necesidades del

sistema científico-tecnológico argentino y a las tendencias actuales de gestión de la innovación en el mundo. Tiene como objetivo poner en valor conocimientos, competencias adquiridas e innovaciones desarrolladas en nuestro país. Aquí vas a encontrar los siguientes elementos:

- a) proyectos institucionales o independientes de Investigación científico-tecnológica.
- b) Desarrollo de productos con algún grado de novedad. (Mia, 2019).

Por otro lado, el mercado de capitales brinda otras alternativas de financiamiento. En un contexto en el cual gran parte de las pymes se financian de la manera más tradicional y ortodoxa, y en donde el crédito parece ser usualmente inaccesible para el pequeño y mediano empresario, el mercado de capitales ha sido una alternativa efectiva para muchos de ellos. Una de las vías por la cual la Bolsa de Comercio de Buenos Aires participa activamente de la “economía real” del país es a través del financiamiento de capital de trabajo y de proyectos de las pequeñas y medianas empresas. Es por eso que la Bolsa, cada día en mayor medida, ha dejado de ser terreno exclusivo de las grandes empresas (CAMIMA, 2009).

El mismo informe citado en el párrafo anterior destaca que, desde la creación del Departamento pymes en la Bolsa de Comercio de Buenos Aires – en el segundo semestre de 2002– al día de hoy son cada vez más las pymes que se financiaron, a través de este sistema. De los instrumentos de financiamiento para obtener dinero fresco en el mercado de capitales, los cheques de pago diferido (CPD) se presentan como los de menor complejidad y mayor aceptación. Luego, refiriéndonos siempre a las herramientas de deuda ofrecidas, les siguen las Obligaciones Negociables pymes, ya que cuentan con un régimen simplificado en cuanto a los requisitos e información a suministrar. Por último, los Fideicomisos Financieros permiten transformar activos ilíquidos como son los flujos de créditos a cobrar en líquidos.

1. **Cheques de pago diferido:** son órdenes de pago libradas a una fecha determinada, posterior a la fecha de su libramiento, contra una entidad autorizada, en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en descubierto.

2. Obligaciones negociables pymes: son valores de deuda emitidos por las firmas con el objeto de captar fondos del mercado de capitales y destinarlos a la financiación de sus activos como así también para la refinanciación de pasivos.

Esta alternativa de financiamiento fue creada por el Decreto 1087/93, el cual tuvo el claro objetivo de promover la reducción de costos de financiamiento de las pymes. Luego, se dictaron nuevas normas que les permitieron utilizar a una mayor cantidad de empresas los recursos que les ofrece el mercado de capitales. Es así que a través de la Resolución General N° 506/07 de la C.N.V. se duplicaron los topes máximos de facturación por rubros establecidos por la Sepyme permitiéndole la inclusión a un mayor número de entidades que, en la práctica, continuaban siendo medianas empresas.

El objetivo de una pyme, para llevar a cabo una emisión de O.N., es principalmente conseguir fondos para desarrollar inversiones, refinanciar deudas, ampliar su capital de trabajo, mejorar su tecnología o implementar proyectos de investigación Argentina (CAMIMA, 2009).

3. Fideicomisos financieros: en nuestro país, caracterizado por ciclos de inestabilidad tanto política como económica, donde las empresas se encuentran inmersas en una constante incertidumbre, esta herramienta es muy útil para transmitir confianza a los inversionistas, disminuir el riesgo y, por consiguiente, obtener financiamiento a un costo menor al de fuentes de fondos tradicionales.

El interés en realizar un FF puede originarse en la imposibilidad de obtener créditos por las vías convencionales, o por la inconveniencia para hacer oferta pública a través de la emisión de otro valor negociable. Por medio del FF las PyMEs, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio y cediéndole a un administrador en propiedad fiduciaria (CAMIMA, 2009).

Con el avance de la tecnología se han desarrollado instrumentos financieros para operar a través de plataformas electrónicas, que están en pleno auge, como la EPYME, que es una plataforma que les permite a las pequeñas y medianas empresas financiarse a través del Mercado de Capitales, a costos más bajos; es la herramienta de BYMA (Bolsas y Mercados Argentino) que hace posible descontar Echeqs y pagarés digitales de manera eficiente y segura (Valores, 2020).

El informe describe a cada una de estas herramientas digitales:

- ❖ Echeq: es un cheque generado por medios electrónicos, que posee las mismas funcionalidades de un cheque tradicional, que les permite a las PYMES descontar en una entidad financiera con tasas más convenientes y menores requisitos.
- ❖ Pagaré digital: es un valor negociable cuyo emisor promete pagarle al tenedor una cierta suma en un corto o mediano plazo. El pagaré puede estar avalado por una SGR (Sociedad de Garantía Recíproca) o un Fondo de Garantía. Permite a las PYMES financiarse en pesos o dólares a un plazo de hasta 3 años.
- ❖ Factura de crédito electrónica: su emisión es obligatoria para todas aquellas PYMES que facturan a empresas catalogadas como grandes contribuyentes, para lo cual deben obtener la conformación dentro de determinados plazos para poder negociarlas en la Caja de Valores.

La Factura de Crédito es un instrumento versátil para poder operar como aval de financiamiento, ya que puede ser endosada, cedida o descontada desde Home Banking, y permite a las PYMES proveedoras de grandes empresas, acceder a mayores fuentes de financiamiento anticipado y mejora la certeza de cobro, y que la falta de pago al vencimiento, se refleja en el Banco Central de la República Argentina (Valores, 2020).

Según el Informe Trimestral Pymes Comisión Nacional de Valores Primer Trimestre 2020:

El financiamiento obtenido por las PyMEs a través del mercado de capitales en los tres primeros meses del año 2020 alcanzó los \$27.721 millones, un 72% mayor comparado con el mismo período del año anterior.

1. Se mantiene el Cheque de Pago Diferido como principal instrumento de financiamiento de las PyMEs, representando el 92% del total a lo largo del primer trimestre del año, con una creciente participación de los denominados echeqs, impulsados durante la crisis por Covid-19 para facilitar la negociación del instrumento en el marco del aislamiento social obligatorio.

2. Las facturas de crédito electrónicas financiaron PyMEs por un monto de \$1.674 millones, desde su instrumentación y puesta en marcha en julio de 2019.
3. La cantidad de emisoras PyMEs se duplicó desde el lanzamiento de la ON Garantizada a mediados de 2017, representando a marzo de 2020 casi la mitad del total de empresas registradas por CNV en la oferta pública.
4. Si bien la cantidad de emisoras autorizadas a la oferta pública primaria de valores negociables se encuentran distribuidas en 17 provincias, existe un universo de PyMEs que acuden al mercado de capitales mediante la negociación secundaria de cheques de pago diferido avalados y directos, pagarés y facturas de crédito electrónica, lo cual evidencia la potencialidad del financiamiento PyME con una visión federal y regional.

El inconveniente que se suscita para que las Pymes puedan operar con estos instrumentos son los requisitos impuesto por la CNV para poder acceder al mercado de capitales para la obtención de financiamiento, no obstante, se observa un incremento en la utilización de estas operaciones.

Guillermo Merediz, Secretario de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (SEPYME) del Ministerio de Desarrollo Productivo, en el evento virtual “Perspectivas 2021” (diciembre de 2020), en el cual se abordaron las proyecciones para el sector pyme en 2021, las perspectivas del sistema financiero y los diversos instrumentos disponibles para fortalecer la producción nacional; destacó: “Una de las políticas fundamentales que llevamos adelante este año fue la inclusión financiera de las pymes, en el cual el trabajo con las SGRs fue importante para ampliar el acceso a garantías, uno de los obstáculos recurrentes que tenían las empresas para acceder al financiamiento bancario (Economista, 2020).

Por otro lado no se pudo dejar de desarrollar al Financiamiento público: recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

Las pequeñas y medianas empresas tienen un papel importante dentro del modelo de crecimiento económico con inclusión social, y han acompañado el proceso de expansión industrial más importante de la historia argentina, tanto en duración como en incremento de la producción.

Intentando apuntar a resolver el problema del acceso al crédito de las pyme argentinas, el Gobierno Nacional dispuso en los últimos años una gran variedad de instrumentos que permiten a las empresas acceder a créditos para inversión productiva, capacitación de calidad para recursos humanos, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, asistencia técnica y económica para la asociatividad de pymes, y también, apoyo a la actividad emprendedora y al desarrollo regional para fortalecer las cadenas de valor.

Mediante regulaciones del Banco Central de la República Argentina (BCRA) se instó a las instituciones financieras a que asignen parte de sus depósitos hacia el crédito productivo a través de la puesta en marcha de una política pública de gran envergadura como es la Línea de Créditos a la Inversión Productiva (BCRA, 2013).

Muchas son las ofertas de financiamiento por parte de los distintos gobiernos nacionales, destinadas a apoyar, fortalecer o financiar proyectos de inversión, que contemplan distintos beneficios para las PYMES, como ser plazo de financiamiento, tasa de interés subsidiadas y plazos de gracias, no obstante los programas de asistencia lanzados para mitigar los efectos económicos provocados por la restricciones generales en el marco de la pandemia declarada por la Organización Mundial de la Salud, por el virus SARS-COV-2 (covid 19).

El Gobierno Nacional lanzó en el mes de noviembre de 2020, el Plan de Reactivación e Inclusión Financiera para PYMES, por \$ 57.500 millones, con cuatro líneas destinadas a la inversión productiva de proyectos de mediano y largo plazo para los sectores industriales, agro industrial y de servicios, con tasas de entre el 18 % y el 25% (Ministerio de la Producción , 2020).

Primera línea: a través del FONDEP (Fondo Nacional de Desarrollo Productivo), con el objetivo de la inclusión financiera de las micro y pequeñas empresas y las cooperativas que tienen dificultades para acceder al financiamiento bancario. Los créditos financiarán hasta \$15 millones por proyecto, con un plazo de hasta 7 años, una tasa nominal anual fija en pesos del 18% y podrán ser respaldados por Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) y otros Fondos de Garantía.

Segunda línea: créditos de inversión productiva para adquisición de bienes de capital y construcción o ampliación de instalaciones, con hasta 5 años de plazo y 6 meses de gracia y tasa bonificada por 24 meses.

Tercera línea: inversión de proyectos estratégicos, plazo de hasta 7 años, para ampliación de la capacidad exportadora, tasas del 22% y plazo de 12 meses de gracia.

Cuarta línea: de desarrollo federal, específico para cada provincia, para adquisición de bienes de capital de origen nacional y ampliación de instalaciones, con plazos de hasta 5 años y serán a través de entidades bancarias provinciales (Economista, 2020).

En nuestro país, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Podemos visualizar esta tendencia mediante los siguientes datos extraídos del informe de *Necesidades y fuente de financiamiento en pymes industriales* realizado en julio de 2017 por la Fundación Observatorio Pyme; en él, se muestra cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el período 2007-2016. Los resultados se exponen en la tabla 1.

Tabla 1

Fuente de financiamiento más utilizadas entre el 2007-2016

Tipos de financiamiento	2007	2009	2011	2015	2016
Recursos propios	66%	64%	55%	54%	68%
Bancario	22%	21%	31%	35%	22%
Proveedores	7%	8%	8%	3%	5%
Clientes, prog. pbcos. y merc. de capitales	5%	7%	6%	8%	5%

Fuente: elaboración propia con base en datos Observatorio Fundación Observatorio Pyme (2017).

Gracias a estos datos podemos observar que la segunda fuente más utilizada es el financiamiento bancario, ya sea público o privado.

La obtención de fondos para inversión a través de programas públicos sería poco significativa en comparación con los estándares europeos que giran en torno al 12 % del total, mientras que el financiamiento de proveedores constituirá la tercera fuente (Fundación Observatorio Pymes, 2017).

Según el informe de la Unión Industrial Argentina (2017) el 24% de las pequeñas empresas que se crearon en los últimos siete años no logró mantener abiertas sus puertas, mientras que el 5% se “graduó” y se convirtió en mediana.

En el orden de las ideas del párrafo anteriormente citado, un proyecto de país que apunte a potenciar la producción tiene que tener en agenda como uno de los temas centrales el acceso al financiamiento de las pymes. Las dos principales fuentes de financiamiento de una pyme argentina son el capital propio y la propia red de proveedores y clientes que intenta suplir el rol que debería tener el sistema financiero. Las empresas medianas financian el 63% de sus inversiones productivas con fondos propios, mientras que menos del 15% consigue un crédito en un banco para ampliar una planta o fabricar un nuevo producto. La porción de inversiones productivas financiadas con préstamos bancarios en Brasil por parte de empresas medianas es tres veces mayor que en Argentina.

Históricamente, un poco menos del 40 % de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las pymes considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15 % declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Fundación Observatorio Pyme, 2018).

El informe especial de la Fundación Observatorio Pyme, (2007) presentó desalentadoras encuestas sobre uso y satisfacción con los programas públicos. Por ejemplo, para el caso de la bonificación de tasas de interés, 57% de los empresarios no conocen el régimen, 40% lo conoce pero no lo ha utilizado, mientras que del 3% que lo conoce y lo ha utilizado, sólo un tercio lo encuentra satisfactorio.

Según los resultados de la encuesta, en el informe “Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política” Ricardo N. Bebczuk, (2010) señala que es verdad que la decisión de no demandar crédito puede relacionarse a una conducta de autoexclusión, por la cual el empresario, aun deseando acceder al financiamiento, anticipa el rechazo y decide no acercarse al sistema financiero. Esta ausencia de demanda, estrictamente hablando, equivaldría a una solicitud rechazada por el propio banco. Sin embargo, este grupo de auto-excluidos forma parte del 24% de empresarios que no demandan crédito por motivos distintos a la falta de necesidad y a la incertidumbre macroeconómica, que aparecen claramente asociados a una decisión voluntaria de los empresarios”.

La regulación financiera fija ciertos requisitos documentarios a cumplir por parte de los solicitantes de préstamos (Bebczuk, 2010).

Los datos precitados permiten observar la forma de financiamiento más utilizada por las pymes y algunas de las razones que llevaron a esta toma de decisiones en años anteriores.

Dado este marco, tal como menciona *Hall (1989) “La provisión de financiamiento eficiente y efectivo ha sido reconocida como factor clave”* y es aquí donde las pequeñas y medianas empresas encuentran la mayor dificultad dado que la problemática está en el desconocimiento que hoy día tienen las empresas familiares, que en su gran mayoría son las pequeñas y medianas empresas, con respecto a los sistemas de financiación y esto conlleva a que los desarrollos específicos que se deberían realizar, no son llevados a cabo por falta de financiamiento.

Según la investigación realizada por FIEL (1996) se determina que una pequeña y mediana empresa, se financia básicamente de la *reinversión de utilidades, el crédito bancario, el financiamiento con proveedores y el aporte de los socios*. Este informe sirve como punto de partida para contemplar que las pequeñas y medianas empresas desaprovechan, por desconocimiento y otras razones, la amplia gama de ofertas de financiamiento.

Según el informe publicado por la CEPAL de Bebczuk, (2010) “Determinantes de la inversión en Pequeñas y Medianas empresas que sólo un 20% de las PyMEs se acerca a los bancos a solicitar un crédito, de las cuales el 80% lo obtiene” y dice que “Reforzando esta idea se encontró que hay un sinnúmero de instrumentos públicos y privados que ofrecen financiamiento a las Pymes. Por todo lo anterior se considera que existen fuentes de financiamiento disponibles en el mercado público y privado para las PyMEs, pero las mismas no lo solicitan.

El informe publicado recientemente por El Cronista Fernando Díaz, socio de la gerenciadora de capitales FDI ratifica algunas de las expresiones anteriormente expuestas, el mismo sostiene: hoy hay muchas herramientas específicas para las pymes no aprovechadas en su totalidad por desconocimiento, La Ley de Financiamiento Productivo amplió el acceso al mercado de capitales. Una de las alternativas que abrió es el descuento de cheques y facturas de crédito. En abril, el segmento movió \$13.900 millones en cheques físicos y \$10.000 en e-cheqs (El Cronista, 2021).

El informe precedente concluye que, sea para adaptar la fábrica a los protocolos, pagar sueldos o sumar capital de trabajo, la pandemia multiplicó los motivos para tomar crédito. La oferta se diversifica y dejaron las sucursales para llegar a través de fintechs, mercado de capitales y online banking. Y, a tasas argentinas, en la carrera por el financiamiento cada punto cuenta.

Lo desarrollado plantea los siguientes interrogantes:

¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes familiares en Argentina?

¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión?

¿Qué estructura de financiamiento adoptan las empresas en esta situación?

¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes?

¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?

Por todo lo expuesto hasta aquí podemos establecer los siguientes objetivos de investigación:

Objetivo general

- ❖ Analizar las estrategias de financiamiento utilizadas por las pymes familiares de la ciudad de Resistencia en el contexto económico actual.

Objetivos específicos

- ❖ Describir qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares en tiempos de crisis.
- ❖ Analizar los motivos que aducen la estructura financiera que adoptan.
- ❖ Exponer las diferentes alternativas de financiamiento existentes en el mercado y su utilización.
- ❖ Inferir si las unidades de estudio están preparadas para recurrir a nuevas alternativas de financiamiento.

Métodos

Diseño

El alcance de la investigación planteada es de tipo descriptiva, es decir, se intentan especificar las propiedades, características importantes del fenómeno estudiado; en este caso, las de las estrategias de financiamiento que aplican las pymes familiares para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis que, si bien ha sido

estudiado en otros momentos y contextos, se pretende profundizar en el conocimiento de la misma a nivel local.

El enfoque utilizado es cualitativo, el mismo hace referencia a la recolección de datos sin medición numérica, indagando en el proceso de interpretación y descripción de los hechos.

Además de su carácter cualitativo, el diseño metodológico elegido fue no experimental de tipo transversal y no probabilístico.

Fue no experimental dado a que no hubo manipulación deliberada de datos, solo se observaron los fenómenos tal cual son para luego analizarlos, y transversal ya que la recopilación de datos en un momento único.

Asimismo, el muestreo fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, es decir que, apenas se obtenga un caso que se pueda utilizar, será utilizado.

Participantes

Población: la población estuvo constituida por las pymes familiares en la ciudad de Resistencia, provincia de Chaco y, ciudad de Corrientes provincia de Corrientes, año 2021.

Muestra: el tamaño de la muestra es de 9 (nueve) pymes familiares que llevan a cabo actividades como comercio, servicios, industrias, del sector agropecuario.

Instrumentos

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas personales en profundidad y a través de formulario google (presentado en anexo II) a propietarios de las pymes, la guía de preguntas fue elaborada en base a las pautas planteadas como objetivo de la investigación.

Las entrevistas fueron conformadas mediante firma de formulario de consentimiento (presentado en el anexo I).

Análisis de datos

El análisis de datos será de tipo cualitativo volcando la información recolectada de cada entrevista efectuada en tablas y gráficos de Excel, y exponer cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideren los diferentes objetivos específicos planteados.

Los tópicos de la investigación considerados son:

Conocimientos de las herramientas de financiamiento

Financiamiento interno o externo

Financiamiento público o privado

Financiamiento a través del mercado de capitales.

Para ello se hará una descripción de cada una de las empresas seleccionadas en la muestra, su forma jurídica, rubro en que desarrolla su actividad, personal empleado, facturación anual, entre otros para incluirla dentro de los parámetros de clasificación de las pymes.

Se analizará la información sistematizada, comparando todos los casos y observando cómo responden a la problemática planteada en los tópicos con la finalidad de responder a los objetivos propuestos en la investigación.

Los datos se expondrán de manera de **visualizar el porcentaje de empresas que accede al financiamiento, la estructura de financiación, el conocimiento y utilización de mecanismos públicos o privados de financiamiento, sus posibilidades de acceso** y el conocimiento y utilización de fuentes financieras por medio del mercado de capitales.

Resultados

Con motivo de realizar un análisis de las estrategias de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares en contexto de crisis económica, se llevó adelante una serie de entrevistas utilizando una combinación de entrevistas personales en algunas de las 9(nueve) pymes seleccionadas y en otras, formulario de google. De ellas se pudo establecer las primeras características preliminares detalladas en tabla 2.

Tabla 2

Características de las pymes familiares entrevistadas

Datos relevados	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9
Forma jurídica	Unipersonal	Unipersonal	Unipersonal	Unipersonal	Unipersonal	Unipersonal	Unipersonal	SRL	SRL
Rubro	Produccion	Produccion y Comercio	Comercio	Industrial	Servicio	Servicio Turistico	Comercio	Servicio	Comercio-mayorista
Facturación anual estimada	\$ 3.600.000	\$ 6.000.000	\$ 13.000.000	\$ 3.000.000	\$ 2.000.000	\$ 3.000.000	\$ 12.000.000	\$ 15.000.000	\$ 25.000.000
Integrantes de la flia que trabajan	1	3	3	2	3	2	1	2	4
Cargos que ocupan	Administrador/ empleados	Administrador/ empleados	Gcia. Com. y Management	Gcia y Ing. Quimico	Administrador/ empleados	Administrador/ empleados	Administrativo	Grcia - Administrativo	Grcia-Adm-Empleados
Cantidad de empleados	3	3	7	3	2	2	1	15	9
Categoría de Pyme	Micro	Micro	Micro	Micro	Micro	Micro	Micro	Micro	Pequeña
Antigüedad de la Empresa (años)	40	6	30	6	35	10	13	15	8

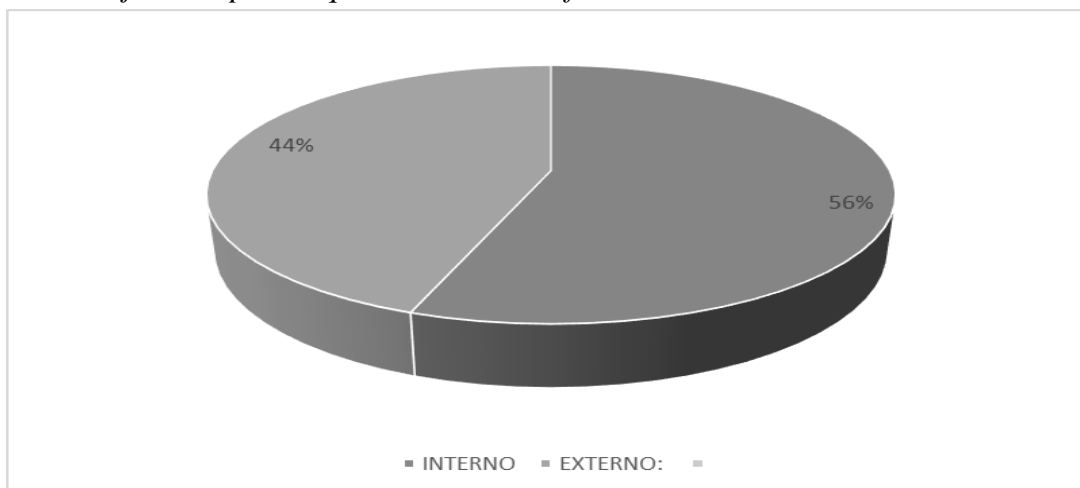
Fuente: Elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas



Avanzando con la investigación y con el fin de dar cumplimiento a los objetivos propuestos, se indagó si esas empresas habían recurrido alguna vez al financiamiento externo. Los resultados se muestran en la figura 1.

Figura 1

Porcentaje de empresas que recurrieron al financiamiento externo

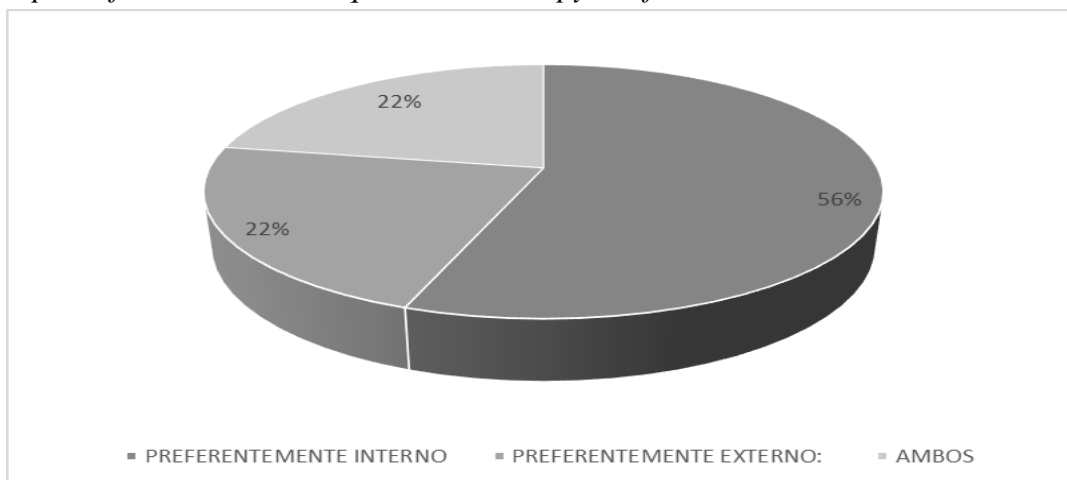


Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

De las entrevistas surgió, en base a la cuestión anterior, cuál es la estructura de financiamiento que adoptaron preferentemente las pymes familiares encuestadas, teniendo en cuenta la preponderancia de cada fuente. Ver figura 2.

Figura 2

Tipo de financiamiento al que acceden las pymes familiares

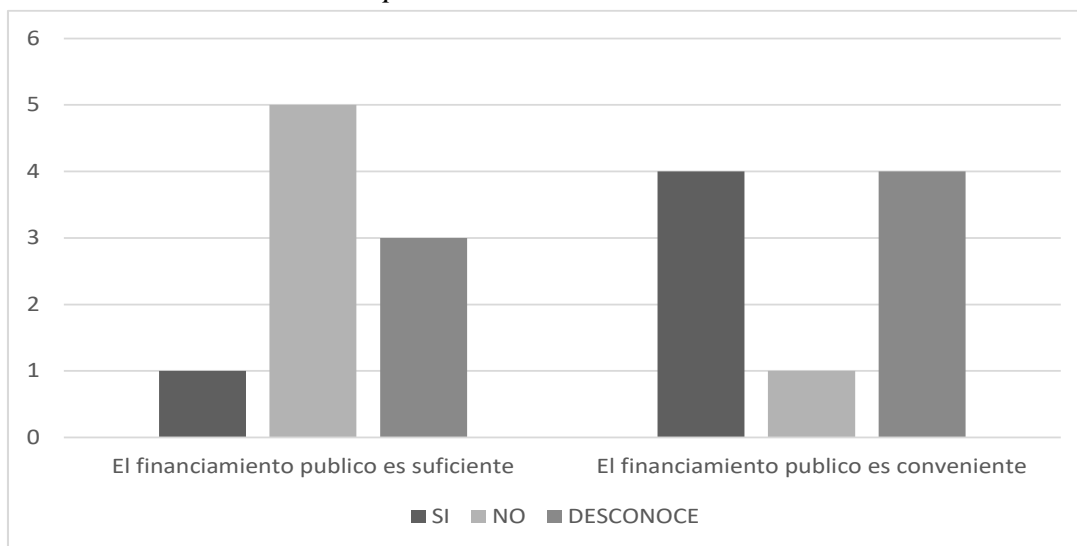


Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

Se indagó con mayor profundidad qué llevó a las pymes a adoptar ese tipo de estructura financiera, cuestionando cuál es su opinión y experiencia con el financiamiento público. Ver figura 3.

Figura 3

Financiamiento Público Perspectiva



Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

Se enumeraron cuáles fueron las limitaciones a la hora de solicitar financiamiento público, que conllevaron a las conclusiones anteriores. Ver tabla 3.

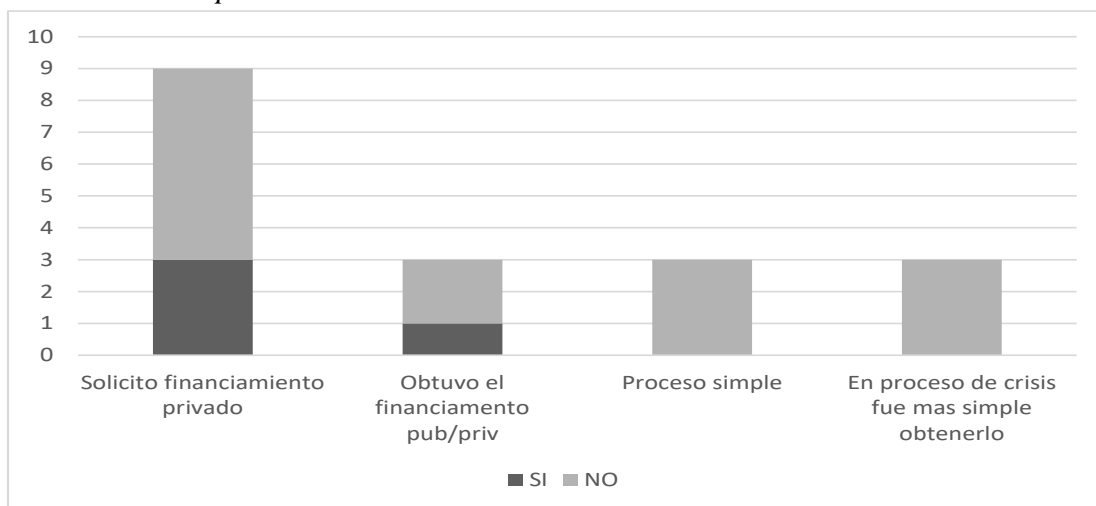
Tabla 3
Requisitos que limitan el acceso al financiamiento público

	Tasa	Plazos	Requisitos	Finalidad	Otros	Desconoce
Empresa 1	✓	✓	✓			
Empresa 2	✓	✓		✓		
Empresa 3						✓
Empresa 4	✓					
Empresa 5						✓
Empresa 6	✓		✓			
Empresa 7						✓
Empresa 8	✓	✓	✓	✓		
Empresa 9	✓		✓	✓		

Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

Respecto del financiamiento privado, los resultados obtenidos se pueden observar en la Figura 4.

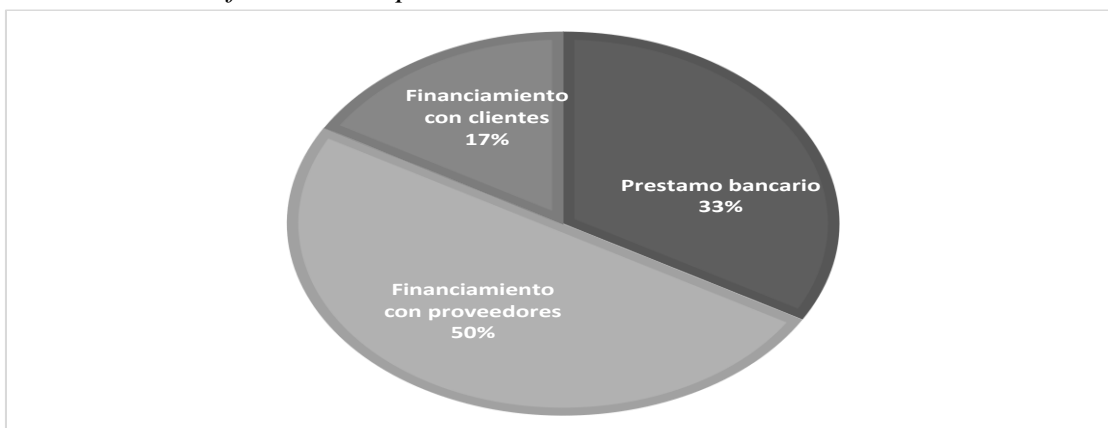
Figura 4
Financiamiento privado



Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

Adentrándonos en lo referente al financiamiento privado, se realizó un sondeo de cuáles fueron las herramientas utilizadas al acceder al mismo y, se obtuvo la siguiente información. Ver figura 5.

Figura 5
Herramientas de financiación privada más utilizadas



Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

Avanzado con los objetivos de la investigación, se cuestionó cuál es la experiencia con el financiamiento externo, si no la tienen, a que se atribuye. Ver tabla 4.

Tabla 4
Experiencia con el financiamiento externo

	Respuestas libres
Empresa 1,2 y 5	No lo necesite
Empresa 3	Los ceditos son muy caros
Empresa 4	Recurri al financiamiento externo, los resultados fueron aceptables.
Empresa 6 y 8	No tenemos experiencia, evitamos solicitarlos
Empresa 7	Nunca acudí a un financiamiento. Nunca tuve problemas financiero ni administrativo por eso no necesite ayuda externa .
Empresa 9	Recurri al financiamiento externo y me permitio costear nuevas lineas de produccion lo que incremento las ventas y numero de clientes

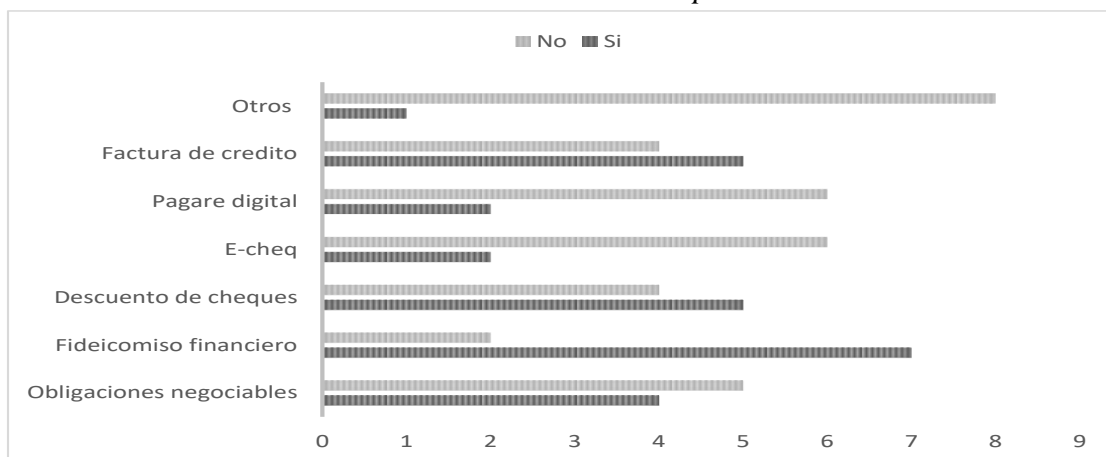
Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

También se consultó si conocen una nueva herramienta que brinda el mercado externo de financiación: la figura del *Crowdfunding* y se obtuvo como resultado: que el 71,4% reconoce dicha figura y el 28,6% no sabía de su existencia.

Acercándonos a los dos últimos objetivos de la presente investigación, se profundizó e indagó en el conocimiento que tienen sobre las herramientas de financiamiento que ofrece el mercado de capitales y, su interacción con ellas, en la figura 6 se detalla los resultados obtenidos.

Figura 6

Conocimiento de las herramientas del mercado de capitales



Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

Solamente una de las pymes entrevistadas dijo haber accedido a una de estas herramientas, se trata de la pyme que categoriza como Pequeña, la misma comenta que lo hizo recientemente y, a través de las Obligaciones Negociables.

Llegando al final de la recolección de datos, y dando cumplimiento al último objetivo de la investigación, se realizó una serie de preguntas vinculadas a las acciones, postura ante el financiamiento y mirada que poseen del mercado de capitales. Los resultados se detallan en la tabla 5.

Tabla 5

Posicionamiento ante el mercado de capitales y financiamiento en general

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6	Empresa 7	Empresa 8	Empresa 9
Porque no accede al mercado de capitales	Falta de Conocimiento	Prefiere las fuentes convencionales	Prefiere las fuentes convencionales	Prefiere las fuentes convencionales	Falta de conocimiento y temor	Prefiere las fuentes convencionales	No lo necesita	Prefiere las fuentes convencionales	Accedió
Solicito asesoramiento financiero profesional	No	No	No	No	No	No	No	No	Si
Posee plan de financiamiento	No	No	Si	Si	No	No	No	Si	Si

Fuente: elaboración propia, basada en las entrevistas realizadas.

Discusión

El objetivo de este trabajo es investigar y analizar las fuentes de financiamiento utilizadas por las PYMES familiares en contexto de inestabilidad, su estructura y el impacto en la empresa, explorando además las fuentes disponibles en el mercado y sus posibilidades de acceso y utilización.

Considerando que las pymes familiares como lo señalan diversos informes y el citado en el párrafo introductorio CAME, (2019) y especialmente en la ciudad de Resistencia, son las grandes generadoras de empleo privado, las cuales vienen sufriendo los avatares de las crisis económicas que atraviesa la región, sumado al contexto de pandemia mundial, el cual golpeó de manera letal en algunas casos, es de crucial importancia hacer foco en la estructura de financiamiento adoptada por las mismas y con ello dar cumplimiento al objetivo general de la presente investigación

Del trabajo de investigación, en relación a la muestra tomada, surge que el 44% de las empresas entrevistadas ha recurrido al financiamiento externo, mientras que el resto 56%, no lo ha utilizado.

Asimismo, indagando en esa estructura de financiación se obtuvo que, la mayoría de las empresas prefieren financiarse con recursos propios, y respecto de los externos, se relevó que un 22% prefiere el financiamiento externo al interno y el otro 22% da preferencia a una combinación de ambas fuentes financieras. Aglutinando los resultados obtenidos, el 78% de las empresas utiliza en mayor medida la financiación a través de recursos propios y el 22% financiamiento externo. Es decir que la mayoría de las empresas prefiere la financiación a través de la utilización de recursos propios, tal como revelara el informe de Necesidades y fuente de financiamiento en pymes industriales realizado por la Fundación Observatorio Pymes (2017); donde muestra que las pymes industriales manufactureras en el período 2007-2016, se financiaron en más de un 60% con recursos propios.

Lo mismo destaca el informe de la Unión Industrial Argentina (2017) que las empresas medianas financian el 63% de sus inversiones productivas con fondos propios.

Estos datos se condicen con los resultados obtenidos cuando se indaga con relación de las perspectivas que los entrevistados tienen respecto de la utilización de

financiamiento a través de programas públicos, que arrojó que 5 de las empresas entrevistadas (55%) considera que los programas de financiamiento público son insuficientes, 3 (33%) de ellas desconoce esos lineamientos y sólo una lo considera suficiente como fuente financiera. Asimismo, respecto de la conveniencia del financiamiento público, 4 (44%) empresas destacan que resultan convenientes, una sola (12%) que no lo son y 4 (44%) que desconoce su conveniencia, situación manifestada en el informe citado supra que la obtención de fondos para inversión a través de programas públicos sería poco significativa. Esta situación ya había sido puesta de manifiesto por el informe de la Fundación Observatorio Pyme (2007), sobre la escasa satisfacción de los programas públicos, situación, que, al día de hoy, a la luz de los resultados obtenidos, no ha cambiado.

Es menester mencionar la antigüedad de las pymes de la muestra, así poder establecer relaciones causales con los contextos económicos que les tocó atravesar. Las pymes que poseen 30 años o más (33%), dijeron no haber tomado en otras épocas préstamos bancario pese a haberlos necesitado y con tasas aceptables de acuerdo con la inflación promedio de entonces y estabilidad económica. Dichos préstamos hubieran sido utilizados para la adquisición de bienes muebles, ampliación, modernización de locales donde llevan a cabo su actividad, o para anexar una actividad secundaria a la principal, decidieron afrontar esas inversiones con fondos propios, es decir con financiación interna. De las pymes que poseen una antigüedad menor a 15 años (66%) solo una 2 de ellas recurrieron al financiamiento externo, pero en contraposición con las trascendencias de las pymes más antiguas estas nacieron, crecieron y se desarrollaron en un contexto económico mayoritariamente adverso, y panoramas desfavorables hacia la toma de créditos. Por lo cual podemos afirmar tal como lo hace Donato (2019) que las pymes familiares son las más afectadas en los últimos años.

La situación anteriormente descrita nos lleva a pensar que independientemente del contexto económico sea este propicio o no para tomar un préstamo financiado de manera pública o privada, las empresas estudiadas tienen una preferencia por cerrarse a estas opciones y, apalancarse con sus propias ganancias. Al plantear este interrogante en las entrevistas, puede decirse que prácticamente todas las pymes familiares consideran que como el país no ofrece horizontes de estabilidad, que los ciclos de expansión y

contracción no superan más de una gestión política, es difícil aventurarse con financiamiento externo.

Como expresa López Cavia (2017) las fuentes de financiamiento son vitales para la obtención de recursos necesarios para garantizar la continuidad y muchas veces hasta la supervivencia de las empresas, sin embargo a la luz de los resultados obtenidos, las empresas se esmeran por no recurrir nunca al financiamiento externo.

Dando cumplimiento al segundo objetivo de la presente investigación, los resultados que se obtuvieron al indagar sobre la estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares en contextos de inestabilidad económica y sobrevivir en tiempos de crisis, todas las entrevistadas han considerado la importancia que tiene el financiamiento para afrontar situaciones adversas desde el punto de vista económico. Considerando ello vemos según la figura 2 del apartado de resultados, y de manera semejante al informe del Fundación Observatorio Pymes (2017) las pymes cuando recurren al financiamiento externo lo hacen apalancándose mayoritariamente con los proveedores y clientes en menor medida que los anteriores, y menos aun con préstamos bancarios, por lo tanto podemos decir que las empresas tienen un marcado temor por el sistema bancario, sea préstamos en entidades financiera privadas o programas públicos.

Lo expresado en el párrafo anterior, también es coincidente con la investigación llevada a cabo por FIEL (1996) la misma determina en una parte de la investigación que las pymes se financian mayoritariamente de la reinversión de utilidades, el crédito bancario, el financiamiento con proveedores y el aporte de los socios. Sin duda alguna los informes e investigaciones mencionadas en los párrafos precitados, sirven para arribar a una primera conclusión preliminar, que las pymes familiares de la ciudad de Resistencia adoptan la misma estructura financiera que la mayoría de las pymes familiares ya investigadas.

En línea con responder al segundo objetivo específico que plantea la investigación, respecto de la utilización de fuentes financieras externas públicas, las empresas han manifestado que las limitaciones que impone el mercado para acceder a los mismos, están dadas fundamentalmente por la tasa de interés (100% de las empresas), luego en orden de mérito, los requisitos que imponen las entidades para acceder a los créditos, los plazos de repago de los préstamos, la finalidad de los programas, y un 30% de las empresas desconoce de estos programas.

Volviendo a citar el informe de 2007 de respecto de la poca satisfacción que presentaban los programas de crédito público, destacó que para el caso de la bonificación de tasas de interés, 57% de los empresarios no conocen el régimen, 40% lo conoce pero no lo ha utilizado, mientras que del 3% que lo conoce y lo ha utilizado, sólo un tercio lo encuentra satisfactorio.

Se encontró que los administradores o dueños de las pymes entrevistadas son renuentes a recurrir al financiamiento externo, sobre todo a los créditos del sector bancario. Esto ya lo manifestaba Bebczuk (2010) al señalar que la decisión de no demandar crédito puede relacionarse a una conducta de auto-exclusión.

Continuando con el orden de ideas expresado en los párrafos anteriores, resulta oportuno señalar los descrito en la tabla 5 del apartado resultados, en el mismo se puede observar los motivos que aducen el no recurrir al financiamiento externo, la marcada preponderancia a considerar que no necesitan acudir a esta clase de herramienta, de las entrevistas personales se pudo palpar que las pymes consideran incluso que es mejor y más seguro utilizar sus ahorros en el caso de las sociedades unipersonales y, en el caso de las sociedades de responsabilidad limitada, una de ellas llegó a considerar que optaron por consumir el ahorro de los socios para afrontar algunas crisis, incluida la crisis que acarrea la actual pandemia.

También Bebczuk (2010) refuerza esta idea citando a Arza y Claudia (2008), y especifica que sólo un 20% de las pymes se acerca a los bancos a solicitar un crédito y de ellas el 80% lo obtiene, esto difiere del resultado obtenido de nuestra muestra, donde si bien sólo 5 empresas solicitaron financiamiento externo, solo 2 de ellas lo obtuvieron, es decir que independientemente del sinfín de créditos y programas que pueda ofrecer el sistema financiero ya sea público o privado, podemos afirmar que los procesos burocráticos en la solicitud y obtención expulsan a las pymes que recurren a ellos y, de esta forma quedar en estas empresas un sabor amargo en la experiencia que luego los inclina por no volver a intentar solicitarlo. De acuerdo con Fundación Observatorio Pyme (2018) todo lo expresado en este párrafo coincide con su análisis, que si bien son pocas las pymes que solicitan ayuda externa, son muchos menos las que lo obtienen.

Las empresas analizadas sostienen de la necesidad y sobre todo en la actualidad más de programas que reduzcan sus costos y flexibilicen los tiempos de afrontar los compromisos fiscales, más que de programas de préstamos, que a la corta solo los deja

endeudados con altísimas tasas y limitaciones a otras acciones del mercado, como por ejemplo: la compra de dólares a valores oficiales.

En último lugar, y en cierre a los resultados obtenidos a sobre la el financiamiento privado externo, nos resultó oportuno indagar sobre la nueva herramienta de financiamiento en boga el *Crowdfunding*, una forma simple de poder invertir dinero y luego poder financiarse con él. Existen varias formas de este novedoso instrumento, pero por el momento el único mecanismo reglamentado en la Argentina a través de la Comisión Nacional de Valores es el *Crowdfunding* de capital, fue un gran logro alcanzado por la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de la Producción en 2018. Cosentino (2019) señala que las leyes que regulan este tipo de financiamiento brindan seguridad a las empresas que lo ejecutan. Solo 2 pymes afirmaron conocer esta figura o sea, un 71,4% desconoce este mecanismo, el cual según afirman el informe mencionado anteriormente fue un éxito poder lograr su instrumentación. No caben dudas la falta de publicidad que tiene este instrumento y la concientización de los beneficios que reúne ahora bien, podríamos afirmar que sola bastaría con dar más difusión a la figura para que la misma sea tenida en cuenta?. A la luz de los resultados expuesto hasta aquí consideramos que no es solo cuestión de publicidad, hace falta más educación sobre herramientas de financiamiento privado, que las mismas no empiezan y terminan con los préstamos bancarios.

Para dar continuidad a los objetivos del trabajo abordado, nos adentramos a las alternativas de financiamiento existentes en el mercado de capitales, si las mismas son conocidas por las unidades bajo análisis y desde luego si son utilizadas. Nos referimos a las alternativas que brinda el mercado de capitales.

Para brindar un primer pantallazo global del tema es necesario comentar que la ciudad de Resistencia, provincia del Chaco cuenta con su propia bolsa de comercio la BCCH (Bolsa de Comercio del Chaco). En 2009 se puso en marcha el proyecto de reorganización de la Bolsa de Comercio del Chaco, entidad que había sido creada originalmente en 1980, a consecuencia de la solicitud de un grupo de empresarios de la industria, el agro, el comercio y otros servicios de retomar el viejo proyecto de desarrollar un Mercado de Capitales y distintos Mercados de Productos Físicos e instrumentos financieros.

Cumpliendo con el tercer objetivo específico del manuscrito, enumeramos cuales son los principales instrumentos con los que podrían operar las pymes relevadas dentro de la región. Las mismas cuentan con: Obligaciones negociables; Fideicomiso financiero; Descuento de cheques; Pagaré digital y Factura de crédito.

Como refleja la figura 6 del apartado resultados, solo 4 (44%) pymes reconocen a las Obligaciones negociables; mejor aún 7 (77%) reconocen a la figura del Fideicomiso financiero; 5 (55%) al Descuento de cheques; solamente 2 (22%) a los E-cheq y Pagaré digital y, por último 5 (55%) la Factura de crédito.

Lo descripto en el párrafo que antecede da habida cuenta de la falta de conocimiento que impera en las pymes bajo estudio de la mayoría de los instrumentos que ofrece el mercado de capitales. Avanzando un poco más en los resultados obtenidos, solo (10%) empresa hizo uso de estas opciones, se trata de la empresa ubicada en el noveno lugar, la primera experiencia en el Mercado de Capitales de la pyme familiar chaqueña “Cueros y Cuerinas S.R.L”. concluyó con éxito en el mes de Mayo del año 2021. La importadora y comercializadora de telas y cuero ecológico para la industria del tapizado y del calzado conocida en el mercado como “Taquitos” lanzó con éxito su primera serie de Obligaciones Negociables

Con estos resultados sin duda alguna nos alineamos con lo dicho por FIEL (1996) en que existe desconocimiento y desaprovechamiento del abanico de ofertas que ofrece el mercado de capitales.

Abordando el último de los objetivos específicos y en virtud de los resultados de la investigación y de los antecedentes abordados en este trabajo, algunos de más de 10 años, como los de Observatorio Pyme de 2007 y FIEL de 1996, la situación al día de hoy no ha cambiado sustantivamente.

La estructura de financiación adoptada por las empresas Pymes son fundamentalmente a través de recursos propios (reversión de utilidades o aporte de los propietarios), el crédito bancario público o privado, la financiación con proveedores y clientes y, en menor medida, el acceso a recursos a través del mercado de capitales, donde de la muestra tomada, sólo una había accedido a esta alternativa.

En función de esto podemos describir algunos comportamientos limitantes por el lado de la demanda de recursos financieros:

Los empresarios siguen siendo reticentes a demandar financiamiento externo a través del sistema bancario, sea éste privado o público, manifestando, como señala Bebczuk (2010) “diversos motivos distintos a la falta de necesidad y a la incertidumbre macroeconómica, que aparecen claramente asociados a una decisión voluntaria de los empresarios”.

Los empresarios aducen que las limitaciones al acceso a la banca están relacionadas a las tasas de interés, a las formalidades y requisitos impuestos por el sistema financiero, los plazos de los créditos y la finalidad de los programas.

El informe de Fundación Observatorio Pyme (2018) marca que históricamente poco menos del 40% de las pymes acceden al crédito bancario y que del 60% restante, que no accede al crédito, la mitad considera que no lo necesita y un 40% no lo hace debido a la tasa de interés. Asimismo, el 20% de las pymes considera que no reúnen los requisitos formales para tomar esos créditos y el 15% no está conforme con el plazo de financiación.

Otro factor importante, que no se puede soslayar, es el desconocimiento por parte de las pymes familiares de los programas de financiamiento, de los sistemas de financiación, de las ofertas de recursos financieros y de la falta de asesoramiento profesional respecto de las oportunidades y herramientas de financiación. Esto último quedó expuesto en la tabla 5 del apartado resultados, en ella podemos ver que solo 4 empresas de 9 tienen un plan financiero y solo 1 de 9 cuenta con asesoramiento financiero profesional. Sin hacer algún juicio de valor aquí tenemos una de las explicaciones

FIEL (1996) manifestaba que las pequeñas y medianas empresas desaprovechan, por desconocimiento y otras razones la amplia gama (ya para esa época) de ofertas de financiamiento y, El Cronista (2021) sostiene que hay muchas herramientas específicas para las pymes no aprovechadas por ignorancia.

Se observa, luego, que por el lado de la demanda de recursos financieros, el desconocimiento de las herramientas aparece como factor importante.

Es preciso, entonces, analizar por el lado de la oferta, las posibilidades y limitaciones para dotar a las pymes de recursos financieros que promuevan su supervivencia y desarrollo, sin que la capacidad de repago de las empresas afecte su desenvolvimiento.

Por el lado de las entidades financieras los antecedentes manifiestan cierta flexibilización a los requisitos. El BCRA (2013) instó a las entidades financieras a asignar parte de sus depósitos al sistema de producción a través de las Líneas de Crédito a la Inversión Productiva.

El Economista (2020) daba cuenta que son muchas las ofertas de financiamiento por parte de los gobiernos nacional y provinciales, destinadas a apoyar, fortalecer o financiar proyectos de inversión a las pymes que contemplan beneficios como plazo de financiamiento, tasa de interés subsidiada y plazos de gracia.

En noviembre de 2020, el Gobierno Argentino lanzó el Plan de Reactivación e Inclusión Financiera para Pymes, a través de cuatro líneas de crédito, cuyos resultados aún no se tienen medidos.

También la Ley de Financiamiento Productivo amplió el acceso al Mercado de Capitales El Cronista (2021) para las empresas pequeñas y medianas, a través de una serie de instrumentos, como la negociación de cheques de pago diferidos y la emisión de obligaciones negociables, pero aún los requisitos establecen limitaciones a su acceso.

Vistos estos antecedentes y los resultados obtenidos del trabajo de investigación, podemos aseverar que existe una variedad de instrumentos financieros para las Pymes de nuestra región, pero que los requisitos para su acceso aún privan a las empresas de poder contar con ellos y sorpresivamente el desconocimiento de las mismas por las pymes familiares.

Las empresas encuestadas, ya llevan varios años en su actividad, por lo que tienen determinado un flujo de su actividad y facturación, para demostrar su solvencia o capacidad de pago para afrontar los compromisos de la deuda, en caso de tomar financiamiento externo a través de algunos de los instrumentos mencionados, pero que no lo hacen por reticencia (auto exclusión) o desconocimiento.

En cuanto a las limitaciones que se presentan en el proceso de investigación, se puede mencionar que la muestra tomada no es representativa del universo de empresas existentes en la región, lo que dificulta la generalización a toda la población.

También el enfoque cualitativo es una limitación, por su naturaleza no se pudo establecer en términos numéricos el impacto de las estructuras financieras adoptadas.

El actual contexto de pandemia, fue sin duda alguna otro de los limitantes a poder concretar más entrevistas presenciales, dado que los protocolos de algunas de estas pymes no admitían penetrar sus estructuras.

Como fortalezas de este manuscrito científico encontramos que no existe evidencia de otros trabajos de investigación oficial con énfasis en el grado de apertura de las empresas de la muestra al mercado de capitales.

Por otro lado el presente trabajo tiene la exclusividad de mencionar a la primera pyme familiar que salió al mercado de capitales con obligaciones negociables, dada por la reciente concreción del hecho.

Y por último podemos mencionar como fortaleza, el interés de las pymes encuestadas por todos los conceptos que desconocían, inferimos ello porque las mismas conforme avanzábamos en la investigación, se mostraban ávidas por lograr comprenderlos

Podemos concluir, con base en los objetivos generales y específicos y, en función de los resultados obtenidos a lo largo del proceso de investigación, que las pymes familiares de la ciudad de Resistencia, no se encuentran aún en condiciones de recurrir al financiamiento a través de instrumentos bancarios o bursátiles. Enfáticamente las pymes mencionaron reiteradas veces que no creen que sea necesario siquiera recurrir a un financiamiento clásico de toma de un préstamo por citar uno. Podemos inferir que las empresas consideran en su gran mayoría que si hay excedente de ganancias las mismas son más que suficientes para afrontar obligaciones como así también inversiones.

Otra conclusión importante es el marcado temor que tienen las pymes a los instrumentos financieros fuera de los convencionales.

Pero también sostenemos con un cierto grado de optimismo que si bien es incipiente la introducción de una las pymes de la muestra en el mercado de capitales puede ser el puntapié inicial para que otras empresas se aventuren en ese desafío.

Se recomienda al estado público provincial, municipal y, a las entidades vinculadas como cámara de cámara de comercio entidades empresariales y la misma bolsa de comercio la necesidad de enfocarse en el asesoramiento profesional, a fin de promover el conocimiento, pro y contras de esas alternativas.

Como propuesta a futuras líneas de investigación, consideramos tanto necesario como interesante, profundizar más en la cuestión del poco asesoramiento profesional con el que cuentan las pymes estudiadas, el máximo nivel de consulta profesional se limita a un contador para liquidar impuestos y sueldos, y en algunos casos un abogado en lo que concierne a cuestiones netamente legales.

Consideramos propicio realizar esa investigación en un plazo de 1 año, luego de ver los efectos negativos y positivos del actual contexto que atraviesa el mundo que sin duda en una región como la de la ciudad de Resistencia se encuentra aún más diezmado.

Bibliografía

- Banco Comafi. (2020). (B. Comafi, Editor) Obtenido de <https://www.comafi.com.ar/1943-El-mapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras.note.aspx>
- BCRA. (2013). Obtenido de <http://www.bcra.gov.ar/Pdfs/PublicacionesEstadisticas/inf2013.pdf>
- Bebczuk, R. (2010). *Acceso al financiamiento de las PYMES en Argentina: estado de situación y propuestas de política*. Obtenido de CEPAL: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5207/1/lcl3241e.pdf>
- CAME, G. D.-P. (2019). *Las pymes necesitan medidas urgentes*. (D. Beltran, Productor) Recuperado el Abril de 2021, de Clarin: <http://www.redcame.org.ar/archivos/Nueva%20Propuesta.pdf>
- CAMIMA. (2009). Mercado de Capitales Una alternativa de financiamiento para las PyMEs". *Camara de la pequeña y mediana industria Argentina*.
- Codigo Civil y Comercial art 1409. (2014). Descuento Bancario. Contexto.
- Codigo Civil y Comercial art 1421. (2014). Factoring. Contexto.
- Cosentino, A. (2019). *A un año de la reglamentación de crowdfunding ¿cuál es el impacto y los desafíos?* Obtenido de Ecos365: <https://www.rosario3.com/ecos365/noticias/A-un-ano-de-la-reglamentacion-de-crowdfunding-cual-es-el-impacto-y-los-desafios-20190416-0006.html>
- Donto, N. (2019). *El crédito a las pymes cayó 20% y cada vez son más las empresas con problemas de financiamiento*. Obtenido de Infobae: <https://www.infobae.com/economia/2019/07/07/el-credito-a-las-pymes-cayo-20-y-cada-vez-son-mas-las-empresas-con-problemas-de-financiamiento/>
- Economista, E. (2020). *El Economista*. Obtenido de <https://eleconomista.com.ar/2020-11-financiamiento-pymes/>
- El Cronista. (2021). *Los mejores créditos para pymes: cómo acceder a alternativas para ganarle a la inflación*. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/herramientas/creditos-para-pymes-alternativas-para-ganarle-a-la-inflacion/>

- FIEL. (1996). *Fundacion de Investigaciones Economicas Latinoamericanas*. Obtenido de <http://www.fiel.org/publicaciones/Libros/pyme.pdf>
- Fowler Newton, E. (1994). *Contabilidad Basica*. Argentina: Macchi.
- Fowler Newton, E. (2017). *Contabilidad Basca* (Sexta ed.). Argentina: La ley.
- Fundacion Observatorio Pyme. (2007). *Utilización de Programas Públicos entre las PyME industriales* . Obtenido de https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2014/09/FOP_IE_0711_Utilizacion-de-Programas-Publicos-entre-las-PyME-industriales.pdf
- Fundación Observatorio Pyme. (Abril de 2013). *Definiciones de PyME en Argentina y el resto del mundo*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/definiciones-de-pyme-en-argentina-y-el-resto-del-mundo-abril-2013/>
- Fundación Observatorio Pyme. (2018). <https://www.observatoriopyme.org.ar/>. Recuperado el Abril de 2021, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>
- Fundacion Observatorio Pymes. (2017). *Informe especial, necesidades de financiamiento en Pymes industriales*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Fundacion Observatorio Pymes. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Gerardo Díaz Beltrán, p. d. (Agosto de 2019). <https://www.clarin.com/>. Recuperado el Abril de 2021, de https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltran-pymes-necesitan-medidas-urgentes-_0_1GWzO_QwA.html
- Ley 21526 de entidades financieras art 24 inc d. (1977). *Congreso de la Nacion Argentina*. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/16071/texact.htm>
- López Cavia, D. (2017). *Fuente de Financiación* . Obtenido de economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>

- Ministerio de la Produccion . (2020). *Plan de Reactivación e Inclusión Financiera*.
Obtenido de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/plan-de-reactivacion-e-inclusion-financiera-57500-m-para-pymes>
- Molina Parra, P. A., Botero Botero, S., & Montoya Monsalve, J. N. (2016). *Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis*. *Pensamiento y Gestion*.
Obtenido de redalyc: <https://www.redalyc.org/pdf/646/64650087006.pdf>
- Norasky, S. (2020). *Radiografía de las pymes 2020 Balance de un año sin precedentes*.
Obtenido de El cronista: <https://www.cronista.com/pyme/negocios-pyme/Radiografia-de-las-pymes-2020-balance-de-un-ano-sin-precedentes-20201204-0001.html>
- Real Academia Española. (2021). <https://www.rae.es/>. Recuperado el Abril de 2021, de <https://dle.rae.es/pyme>
- Roldan, P. N. (2017). *Confirmng*. Obtenido de Economi: <https://economipedia.com/definiciones/confirming.html>
- Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa de los Emprendedores del Ministerio de Desarrollo Productivo. (Diciembre de 2019). Recuperado el Abril de 2021, de <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/231104/20200624>
- Unión Industrial Argentina. (2017). *Financiamiento el desafío de las Pymes*. (T. Canosa, & G. Vienni, Editores) Obtenido de <https://www.uia.org.ar/centro-de-estudios/3385/financiamiento-el-desafio-de-las-pymes/#:~:text=Las%20dos%20principales%20fuentes%20de,deber%C3%ADa%20tener%20el%20sistema%20financiero>.
- Valores, C. d. (2020). Obtenido de <https://cajadevalores.byma.com.ar/epyme>
- Vives. (2015). *Crowdfunding*. Obtenido de <https://www.vivus.es/blog/economia-dehoy/crowdfunding-que-es-como-funciona>

Anexos

Anexo I: documento de consentimiento informado

Consentimiento informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21.

La

meta de este estudio es _____ .

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

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja

será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento

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

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

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

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

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____ .

Nombre del participante:

Firma del participante:

Fecha:

Anexo II: Encuesta

Encuesta sobre: Financiamiento de Pymes familiares en contexto de inestabilidad

*Obligatorio

Forma Jurídica *

Tu respuesta

Rubro *

Tu respuesta

Facturación anual estimada

Tu respuesta

Que integrantes de la familia trabajan (ej : padres, hermanos, pareja, hijos, amigos etc.) *

Tu respuesta

Que cargos ocupan? *

Tu respuesta

Cantidad de empleados

Tu respuesta

Bajaron sus ventas en 2020 respecto del año anterior? *

Sí

No

Sabe que es el financiamiento? *

Sí

No

Lo solicito alguna vez? *

Sí

No

A que tipo de financiamiento recurrió? *

Interno

Público

Privado

Ninguno

De tomar o considerar el financiamiento público, cree que el mismo es suficiente? *

- Sí
- No
- Desconoce

El financiamiento publico, es conveniente? *

- Sí
- No
- Desconoce

A que atribuye la respuesta anterior? *

- Tasas
- Plazos
- Requisitos
- Finalidad
- Otros
- Desconoce

De tomar financiamiento privado, cual fue el utilizado? *

- Préstamo bancario
- Financiación de proveedores
- Negociación de Cheques
- Descuento Bancario
- Crowdfunding
- Clientes (por ejemplo: pago adelantados y de contado)
- Otros
- Ninguna

Conoce la figura del Crowdfundig? *

- Sí
- No

Conoce las fuentes de financiamiento que brinda el mercado de capitales? de ser así, reconoce algunos de las siguientes? *

- Obligaciones negociables
- Fideicomiso financiera
- Descuento de cheques
- E-Cheq
- Pagare digital
- Factura de credito
- Otros
- Ninguna

Acudió a ellos alguna vez? *

Sí

No

De no haber accedido, fue por:

Falta de conocimiento

Temor

Prefiere opciones de financiamiento mas convencionales

Solicito asesoramiento financiero profesional? *

Sí

No

Cuando recurrió a alguna fuente de financiamiento, para que lo hizo? *

Cancelación de pasivos

Expansión

Investigación y desarrollo

Mantenimiento

Ninguno

Otros

Lo obtuvo?

Sí

No

Resultado simple el proceso

Si

No

Durante un proceso de crisis fue mas dificil obtenerlo

Si

NO

Tiene un plan de financiamiento *

Si

No

Cuales fueron los resultados obtenidos cuando obtuvo financiamiento externo en contexto de crisis? *

Buena

Muy buena

Regular

Malos

Ninguna

A que atribuye el o los resultados de la respuesta anterior? *

Tu respuesta

Bebczuk Ricardo N. (2010) “Acceso al financiamiento de las PYMES en Argentina: Estado de situación y propuestas de política” *Sección de Estudios del Desarrollo, Santiago de Chile, septiembre de 2010*

Observatorio Pyme (2007), “Utilización de programas públicos entre las pymes industriales”, BuenosAires, noviembre.

Arza Valeria; Vazquez, Claudia (2008). “Determinantes de la inversión en Pequeñas y Medianas empresas” Asociación de Economía para el desarrollo de la Argentina (AEDA)