

Universidad siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

Decisiones y estrategias de financiación en Pymes

Financing decisions and strategies in companies

Autor: Villarreal Bruno Javier

Legajo: VCPB 14252

Modulo 4-Documento Final

Director TFG: Favio D'Ercole

Córdoba, Julio 2021

Resumen

El trabajo realizado en la ciudad de Córdoba Capital aborda el tema del financiamiento de empresas familiares en contextos de inestabilidad. El objetivo fue determinar que obstáculos se le presentan a estas empresas para acceder al financiamiento. Se utilizó un diseño no experimental del tipo descriptivo con un enfoque mixto con instrumentos cualitativos y cuantitativos para obtener los datos. Se utilizó un tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia invitando a la participación a cuatro empresas familiares y cuatro empresas no familiares mediante consentimiento de autorización informado. Se utilizaron instrumentos como la entrevista en profundidad y un cuestionario de preguntas cerradas y semicerradas. Los resultados fueron que las que las pymes utilizan como principal instrumento de financiación los recursos propios. Luego utilizan los instrumentos bancarios y por último los instrumentos del mercado de capitales. El mayor obstáculo que le impide a las pymes acceder al financiamiento es el costo de financiación y en menor medida las garantías exigidas. Con esto las empresas tienen mucha dificultad para acceder a fuentes de financiamiento debido al propio sistema económico y político en donde conviven.

Palabras claves: Empresas familiares, costo de financiación, fuentes de financiamiento, capital de trabajo, Córdoba Capital.

Abstract

The Word carried out in the city of Córdoba Capital addresses the issue of financing family businesses in contexts of instability. The objective was to determine what obstacles these companies face in accessing financing. A descriptive non-experimental design was used with a mixed approach with qualitative and quantitative instruments to obtain the data. A type of non-probability sampling was used for convenience, inviting four family businesses and four non-family businesses to participate through informed consent. Instruments such as the in-depth interview and a questionnaire with closed and semi-closed questions were used. The results were that those SMEs use their own resources as their main financing instruments. Then they use the banking instruments and finally the capital market instruments. The biggest obstacle that prevents SMEs from accessing financing is the cost of financing and, to a lesser extent, the guarantees required. With this, companies have great difficulty accessing sources of financing due to the economic and political system in which they coexist.

Keywords: Family businesses, cost of financing, sources of financing, working capital, Córdoba Capital.

Índice

Introducción.....	5
Métodos.....	15
Resultados.....	18
Discusión.....	23
Conclusión.....	30
Referencias.....	31
Anexos.....	33

Introducción

El siguiente trabajo de investigación se centra en un problema que en la actualidad afecta a las empresas familiares y también a las pymes que buscan distintas alternativas de financiamiento para sus operaciones.

Como punto de partida de la investigación se parte de la definición de empresas familiares, si bien hay muchas definiciones, casi todas concluyen en tres características básicas. La primera es que su propiedad es controlada por una familia. Por razones de privacidad en el manejo de la empresa, o por desinterés en la apertura a otros socios o al mercado accionario, en la inmensa mayoría de las empresas familiares que por lo general son Pymes, la familia fundadora posee entre el 80 y el 100% de la propiedad.

La segunda característica es que los negocios son dirigidos por algunos miembros de la familia, casi siempre los dueños o sus hijos. Sin embargo, a medida que crecen, esto suele dejar de ser así, pues dichos miembros pasan al directorio, donde ocupan un rol de supervisión y gobierno estratégico de la empresa, y dejan la gerencia en manos de profesionales no familiares.

La tercera característica es el deseo de perpetuar en el tiempo la obra del fundador (Martínez Echezaraga, 2010).

Las empresas Familiares generalmente se financian a través del ahorro familiar, que concentran la mayor parte de sus recursos en la materia prima y se orientan hacia nichos locales o concentrados. Además, tienden al desorden en su funcionamiento, observándose en la dirección la manifestación de un triple rol del emprendedor: como propietario, como directivo y como miembro de la familia. (Maribeth, 2016).

Las empresas familiares siguen una jerarquía de preferencias de financiación, tal y como lo corroboran diferentes estudios empíricos, primero prefieren la autofinanciación, luego recién optarán por el endeudamiento bancario y por ultimo lugar

por las ampliaciones de capital. El origen de estas preferencias se debe buscar en la aversión al riesgo, la posibilidad de reducir costos de agencia y el miedo de la familia a perder el control de la empresa cuando no se puede hacer frente a la deuda o cuando entran a formar parte del capital nuevos accionistas. En efecto, este tipo de empresas se financian de forma preferente con beneficios no distribuidos aplicando políticas de dividendos más restrictivas que fomentan la retención de beneficios a favor de una mayor autonomía financiera propia (Vázquez, 2014).

Por lo expuesto anteriormente las Pymes familiares poseen ciertas debilidades:

- Tienen gran debilidad estructural.
- Les falta estrategia y plantación, lo que se convierte en un limitante.
- El difícil acceso a las líneas de crédito y por lo tanto no es posible la inversión en tecnología, capital de trabajo y conocimiento.
- La gestión administrativa, financiera, contable y operativa es muy informal.
- Financieramente el empresario no proyecta la empresa a mediano y largo plazo, debido al desconocimiento de las herramientas para llevar a cabo esta labor (Maribeth, 2016)

Las Pymes tienen una gran importancia en la Argentina, ya que emplean al 70 % de los trabajadores de nuestra economía y abastecen, en su enorme mayoría, al mercado interno del país. Además, este sector agrupa al 98 % de las empresas privadas del país, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44 % del producto bruto interno (Díaz Beltrán, 2019).

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder

llevar a cabo una determinada actividad. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables.

Las pymes en particular, tienen restricciones para acceder al financiamiento externo, en mayor medida que las grandes empresas, debido a las características propias de estas como el tamaño, y a la presencia de fallas del mercado, principalmente por las asimetrías de información presentes en los mercados financieros. Además de estas variables, hay que tener en cuenta que las características de la economía en el cual están inmersa las empresas, también pueden influir en las restricciones al acceso al financiamiento de las mismas. Esto es así porque las particularidades de las economías emergentes, como los sistemas financieros con bajo desarrollo y las inestabilidades institucionales, económicas y políticas, limitan aun mas el acceso al financiamiento de las Pymes (Guercio et al, 2015).

Existen diferentes teorías que explican las decisiones de financiamiento de las empresas y por lo tanto su estructura de capital (Moulia, 2019)

La teoría de la Irrelevancia de Modigliani y Miller (1958), es considerada la precursora de la teoría financiera, y fue el puntapié inicial de la discusión sobre la estructura de capital de las empresas. Dichos autores, partieron del supuesto de competencia perfecta, y sostienen que el valor de mercado de las empresas no depende de sus respectivas estructuras de capital; esto significa que las empresas toman la decisión de endeudarse independientemente de las decisiones de inversión (Briozzo y Vigier, 2006). Y que el retorno sobre los activos es independiente de la forma en que se financien, por lo tanto, se supone que no se busca una estructura óptima de capital, debido a que tomar deuda no modifica el rendimiento sobre los activos, pero si cambia

el retorno sobre el capital accionario al tipo de apalancamiento financiero que se presente.

En los trabajos posteriores Modigliani y Miller (1963), incorporan las ventajas impositivas del endeudamiento, ya que los intereses de la deuda son deducibles de impuesto y se genera un apalancamiento. Dado esto, se sostiene que existe una estructura de financiamiento óptima y que sería aquella que este compuesta totalmente por deuda, debido al que el valor de una empresa endeudada es mayor que el valor de una empresa libre de deuda.

Otras de las teorías denominada del trade-off o del equilibrio estático, sugiere que las empresas llegan a una estructura óptima de capital, que esta determinada por un trade off entre los costos y los beneficios del endeudamiento, es decir, que el nivel de endeudamiento depende de un equilibrio optimo entre las ventajas tributarias de la deuda (ahorro impositivo) y las desventajas derivadas del incremento de la posibilidad de quiebra (costo derivado del riesgo de insolvencia financiera). Mas adelante surgen los modelos de trade off dinámico, en los cuales, la empresa elige una estructura de capital optima a lo largo del tiempo, teniendo en cuenta el valor actual del ahorro fiscal y el valor de las dificultades financieras esperadas (Heinkel y Zechner, 1989, Kane et al, 1984, Wiggins, 1990). Esta teoría predice que las empresas más pequeñas, mas arriesgadas, con menores impuestos y menores cotos de quiebra, mostraran oscilaciones más amplias en sus coeficientes de deuda a lo largo del tiempo.

A diferencia de las teorías anteriores la Teoría de la Jerarquización Financiera (Myers, 1984; Myers y Majluf, 1984) sostiene que existen asimetrías de información entre los empresarios y los inversores, lo que genera grandes costos que afectan a las decisiones de financiamiento. La presencia de esta falla de mercado, lleva a que los empresarios tomen sus decisiones priorizando aquellas fuentes de financiamiento que

impliquen la presentación de menos información, es decir, en forma inversa a la necesidad de información. Esto significa que las empresas ordenan jerárquicamente las fuentes de financiamiento a la hora de decidir cual utilizar. Según esta teoría las empresas prefieren financiarse con reinversión de utilidades, luego con deuda bancaria y finalmente con la ampliación del capital en el mercado de valores.

Por último, el Enfoque del Ciclo de Crecimiento (Berger y Udell, 1998) sostiene que la estructura financiera de las empresas, varia según sea el tamaño y la edad de la misma. En las primeras etapas de vida, cuando la empresa se crea y comienza a funcionar, son menos transparentes en cuanto a su información financiera, por lo que prefieren financiarse con fuentes de financiamiento internas, con créditos comerciales y con inversores ángeles. Mas adelante, cuando la empresa alcanza el tamaño y la edad adecuada y posea registros contables, comienza a financiarse mediante instituciones financieras, primero a corto plazo y luego a mas largo plazo (Briozzo y Vigier, 2006). Las necesidades de financiamiento y las fuentes a las que pueden acceder las pequeñas empresas, van cambiando conforme a su crecimiento, ya que adquieren mayor experiencia y en general su información es mas transparente.

Este enfoque deriva en la teoría del ciclo de vida del dueño-administrador, que de acuerdo a esta las organizaciones son reflejo de sus administradores. Por ende, hay que considerar sus características personales y la forma de tomar las decisiones de financiamiento teniendo en cuenta sus objetivos individuales, su actitud frente a la deuda y su experiencia con el financiamiento externo (relacionado con su aversión al riesgo), su nivel de educación y sus costos personales de la quiebra, tanto socioeconómicos como emocionales (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni, 2015).

Estos autores encuentran que el tamaño, una forma legal con responsabilidad limitada, la edad y la educación del propietario, y el tipo de objetivo perseguido son

variables significativas en la decisión de plazo de financiamiento para las pymes argentinas. Por lo tanto, hay una relación entre el ciclo de vida de las empresas y sus dueños; a medida que las firmas y sus propietarios crecen, las asimetrías de información decrecen, permitiendo acceder más fácilmente al crédito. Por otro lado, con la edad crece la aversión al riesgo y los costos personales de la quiebra, cuestiones que generan un desincentivo al empleo de financiamiento externo.

Independientemente de la elección de la fuente de financiamiento que tienen las pymes, la mayoría de ellas se financian para utilizarlo en capital de trabajo. Cuando la empresa comienza a operar se van produciendo movimientos normales de su ciclo operativo que generan la necesidad de nuevos fondos, ante lo cual se debe recurrir a otras fuentes de financiamiento de terceros o nuevos aportes de fondos por parte de los propietarios. La administración del capital de trabajo debería ser considerada por los administradores como un aspecto imprescindible para llevar adelante la empresa y que esta sea rentable. Esta administración del capital de trabajo se consigue entre otras cosas buscando un equilibrio entre liquidez y la rentabilidad, dado que dichas funciones son contrapuestas entre sí, o sea mayor tenencia de fondos líquidos la rentabilidad será menor dado que se pierden oportunidades de colocar dichos fondos en inversiones rentables o en el mismo ciclo económico de la empresa y viceversa (Albornoz, 2006).

Otros de los estudios realizados en este caso por De la Torre et al, (2008) sobre la percepción de los bancos en general sobre los factores que obstaculizan o favorecen el financiamiento de las Pymes durante el año 2006, arrojo los siguientes resultados obtenidos de las encuestas. Las pymes destinan los fondos obtenidos de las entidades bancarias principalmente para financiar capital de trabajo, pero para obtener estos fondos los bancos tienen grandes exigencias de garantías reales.

Entre los principales obstáculos señalados por las entidades bancarias para prestarle al sector pymes, son la falta de información contable confiable, la falta de garantías y el alto costo que les genera a los bancos no poder aplicar técnicas de scoring y no poder ofrecer productos estandarizados.

Las pymes en Argentina señalan que tienen muchos obstáculos a la hora de operar en el sistema, según un estudio que se hizo estas empresas establecen que uno de los mas importantes es el acceso al financiamiento que tienen, otro obstáculo es la administración impositiva y por ultimo señalan que la inestabilidad política y la legislación laboral son los otros obstáculos que declaran como los mas importantes (Cohen Arazi y Baralla, 2012).

Las Pymes Argentinas enfrentan distintas dificultades para poder acceder al financiamiento, las cuales podrían traducirse: elevadas tasas de interés, largos tramites en el análisis de los créditos, evaluación sobre la base del patrimonio neto y no del proyecto a invertir, limitaciones para financiar capital de trabajo y distintos requerimientos de garantías hipotecarias con alto margen de cobertura. Además de las dificultades mencionadas anteriormente, los instrumentos de financiación existentes también debían proponerse superar problemas relacionados con la capacidad para brindar información, como así también los elevados costos de emisión (Erpen y Fanelli, 2014). Como analizan estos autores, a través de las distintas alternativas que ofrece el mercado financiero y la legislación vigente en nuestro país, las Pymes pueden acceder a diversos instrumentos, eligiendo el que mejor se adapte a sus posibilidades y necesidades económicas.

Los autores concluyen que en los mercados financieros modernos las operaciones se realizan en dos ámbitos que se diferencian, entre otros aspectos, por el rol que cumplen los intermediarios y por las características de los activos financieros

presentes en cada uno de ellos. Por lo tanto, el mercado financiero argentino se divide en dos mercados, el mercado bancario y el mercado de capitales que últimamente ha tenido mejores beneficios y tasas para las empresas en comparación con los bancos.

A continuación, podemos mencionar algunos instrumentos del Mercado de capitales y del Mercado bancario.

Instrumentos del Mercado de Capitales:

- Descuento de cheques de pago diferido: La empresa o comercio puede emitir un cheque propio (o Echeq), luego lo avala una sociedad de Garantía Recíproca y lo envía a su ALYC (brokers o agente de bolsa) para su negociación en el mercado. La operación involucra un tomador de fondos, quien vende el cheque, y un colocador, inversor que lo compra. Con esta operación la empresa obtiene fondos para capital de trabajo.
- Pagaré bursátil: En esta alternativa de financiamiento un emisor (Empresa) promete pagar al beneficiario (inversor) una suma determinada de dinero en una fecha cierta. Se pueden hacer desde 31 días hasta 3 años.
- Fideicomiso: Según la Ley 24.441 habrá fideicomiso cuando una persona (fiduciante) trasmita la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otro (fiduciario), quien se obliga a ejercerla en beneficio de quien se designe en el contrato (beneficiario), y a transmitirlo al cumplimiento de un plazo o condición al fiduciante, al beneficiario o al fideicomisario.
- Leasing: Según la ley 25.248 en el contrato de Leasing el dador (entidad financiera) conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y

determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y el confiere una opción de compra por un precio.

- Sociedad de garantía recíproca: La ley de pymes 24.467, con el objeto de facilitar a las pymes el acceso al crédito, crea las sociedades de garantía recíproca (SGR), las cuales se definen con un tipo especial de sociedad cuyo objetivo principal es el otorgamiento de avales o garantías para el cumplimiento de las obligaciones que asumen estas empresas relacionadas con cuestiones financieras, mercantiles o técnicas.

Instrumentos del Mercado bancario:

- Acuerdo en descubierto: Podría definirse como aquel contrato a través del cual el banco pone a disposición del cliente en su cuenta corriente una suma determinada de dinero por un tiempo determinado.
- Descuento de Valores: El descuento bancario se define como aquel contrato mediante el cual la entidad (descontante) se obliga a anticipar al cliente (descontatario) el importe de un crédito dinerario de vencimiento futuro mediante el abono de su importe menos una cantidad en concepto de descuento, proporcional al tiempo que falta para el vencimiento y el riesgo del crédito.
- Prestamos: El préstamo bancario es aquel contrato mediante el cual la entidad bancaria concede una cantidad de dinero al prestatario en una sola entrega, comprometiéndose el prestatario a devolver el capital recibido, así como los intereses correspondientes, teniendo en cuenta el plazo y el sistema de amortización elegido.

Además de estos instrumentos que las empresas pueden acceder para financiarse existen otros como el financiamiento de proveedores, factoring, Caución tomadora,

descuento de facturas, el Confirming (cesión de pagos a proveedores) y el Crowdfunding (sistema de financiamiento colectivo).

Bajo las consideraciones planteadas y los antecedentes que han sido utilizados a los fines de comprender el contexto y la realidad de las pymes familiares es que se puede plantear la pregunta, que dio origen a esta investigación, ¿las pymes de la ciudad de Córdoba Capital poseen dificultades para acceder al financiamiento en el contexto actual? Para dar respuesta a este planteamiento se buscará analizar las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas, las herramientas y metodologías empleadas, como también el nivel de importancia que le confieren al financiamiento de acuerdo a los niveles de necesidades que posean las mismas.

A continuación, se plantean los objetivos del siguiente trabajo de investigación.

Objetivo General

Determinar que obstáculos se le presentan a las pymes de Córdoba Capital con respecto al acceso al financiamiento que pueden obtener para su crecimiento en el contexto actual del país.

Objetivos Específicos

- Determinar cuales son las estrategias empleadas para la búsqueda y selección de fuentes de financiamiento de acuerdo a la realidad actual de las pymes de Córdoba Capital.
- Describir que fuentes de financiamiento obtienen y optan las pymes de Córdoba Capital en tiempos de crisis.
- Detectar y analizar las necesidades de financiamiento que tienen las pymes de Córdoba Capital para poder crecer y ser más competitivas.

Método

Diseño

Continuando con las variables que se buscan investigar y analizar en relación a la problemática del acceso al financiamiento que tienen generalmente las las pymes familiares de la ciudad de Córdoba Capital y buscando dar respuesta a los objetivos planteados, se parte diseñando un tipo de investigación que va ser de diseño no experimental del tipo transversal con un alcance del tipo descriptivo, enfocándose en considerar los elementos que aportan a un fenómeno que ya tiene diversas posturas, no solamente en Argentina si no también en Latinoamérica y no puede considerarse una exploración, si no un agregado desde la descripción de estas variables en estudio.

Se realizo un enfoque mixto con un diseño de investigación con instrumentos cualitativos y cuantitativos para poder obtener los datos para luego analizarlos y obtener los resultados.

Participantes

La población en estudio fueron las pymes de la Ciudad de Córdoba Capital mas precisamente para definir una población mas acotada y representativa se tomo la cartera de empresas de una sucursal bancaria de la provincia de Córdoba Capital y de ahí se definió la muestra utilizando un tipo de muestreo no probabilístico por conveniencia o muestreo intencional para poder obtener los elementos que sirvan para dar respuesta a los objetivos de indagación.

Los participantes que en este caso son los responsables de la administración de las pymes bajo estudio fueron vinculados con una invitación, y al mismo tiempo aclaración mediante un consentimiento de autorización informado. Se eligieron ocho empresas de las cuales cuatro son pymes familiares y las otras cuatro son solamente

pymes, esto se realizo así para poder hacer una comparación de los resultados de los dos tipos de empresas. Las empresas elegidas en este caso son Empracons SRL, Rmcuantica SAS, Tecma SA, FYP Servicios Turisticos S.A., Soñar e invertir SA, Protectia SA, Espacio Container SA y Tierra alta S.A.U.

Instrumentos

En este apartado se explica como se recolectan los datos para la investigación recordando que se opto por un enfoque mixto cualitativo-cuantitativo para definir los instrumentos que se utilizaran para obtener los datos. Primero para tomar contacto con los administradores de las pymes se utilizo la entrevista en profundidad, generando un intercambio a partir de pautas previamente confeccionadas y así poder llevar adelante el relevamiento de la información.

En complemento se confeccionó una encuesta con el instrumento del cuestionario con preguntas cerradas y semis cerradas, y por último se accedió a documento y registros de las empresas bajo estudio los cuales son un instrumento valido para poder obtener información de las pymes bajo estudio. Todos estos datos se van a volcar a una tabla del tipo transversal para luego analizar los datos obtenidos.

Análisis de datos

Una vez que se obtenga la información y los datos necesarios para llevar adelante la investigación se procederá a analizarlos, para realizar esto se utilizaran los programas informáticos como el Excel y Infostat.

Para obtener los datos se deben definir primero las variables a utilizar y los procedimientos utilizados para poder medir esas variables.

Una de las variables que se presentan para el estudio son los obstáculos y trabas que las pymes de Córdoba tienen para acceder a la financiación externa en el contexto de inestabilidad del país. Para medir esto se utilizaron preguntas con opción múltiple.

Y Otra variable para estudio que se presenta en el mercado es el tipo de financiación que utilizan las empresas familiares en el contexto actual independientemente si la obtienen en el mercado de capitales o en el bancario; para medir esto también se utilizan preguntas cerradas para obtener los datos necesarios para analizar los resultados.

Resultados

Partiendo del problema de acceso a la financiación que tienen las Pymes en Córdoba Capital y del análisis de los objetivos planteados en la primera parte del trabajo de investigación, se obtuvieron los siguientes resultados que se expusieron en la siguiente información obtenida de la muestra seleccionada.

En la tabla 1 se observó cual es el instrumento de financiación que en mayor medida utilizan las pymes familiares y no familiares de Córdoba Capital, observándose que el 100% de los participantes del estudio utilizan en mayor o menor medida los recursos propios como principal fuente de financiamiento.

En menor medida utilizan instrumentos como los provenientes del mercado de bancario (Créditos bancarios, descuentos de cheques, etc) y por ultimo instrumentos del mercado de capitales como la Sociedad de garantía recíproca. En el otro extremo se observo que ningún participante utiliza como fuente de financiamiento los programas públicos.

Tabla 1
Grado de utilización de las fuentes de financiamiento

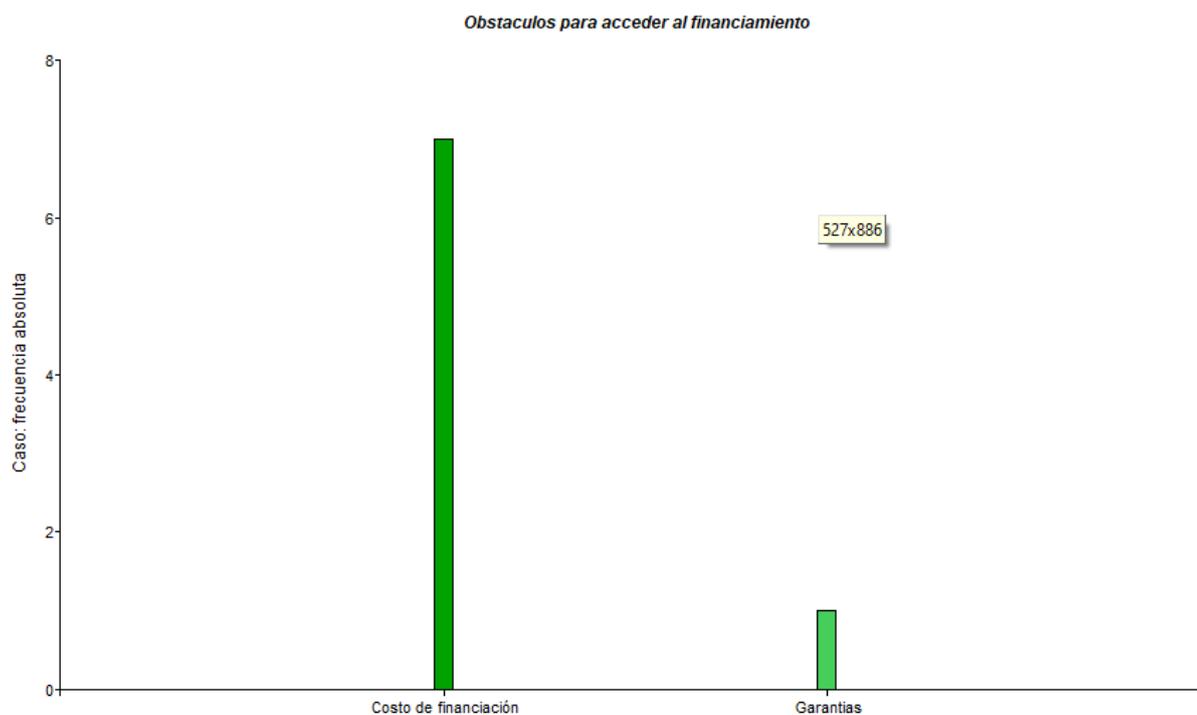
Participante	Financiación propia	Crédito Bancario	Programas Públicos	Descuento de cheques	Factoring	Leasing	Sociedad de garantía	Crowdfunding
1	Escasamente	Mucho	No lo utilizo	Escasamente	No lo utilizo	Escasamente	Escasamente	No lo utilizo
2	Escasamente	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo
3	Mucho	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo
4	Mucho	Escasamente	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo
5	Mucho	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo
6	Mucho	Mucho	No lo utilizo	Escasamente	No lo utilizo	Escasamente	No lo utilizo	No lo utilizo
7	Escasamente	Escasamente	No lo utilizo	Mucho	No lo utilizo	Escasamente	Mucho	No lo utilizo
8	Mucho	Escasamente	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo	No lo utilizo

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a los datos obtenidos con las Pymes encuestadas casi la totalidad de ellas contestó que el mayor obstáculo a la hora de decidir acceder a la fuente de

financiamiento es el costo total de la financiación y más en épocas de inestabilidad económica, esto se observa a continuación en la figura 1.

Figura 1



Una vez que la Pyme accedió a una fuente de financiamiento, nos planteamos la siguiente pregunta: ¿La financiación que obtuvo la utiliza principalmente para? La respuesta que obtuvimos a esta pregunta en la investigación la observamos en la tabla 2.

En ella se observó que la totalidad de los participantes contestaron que se financian para obtener capital de trabajo en mayor o menor medida, y que en segundo lugar lo hacen para inversión, compra de materia prima o mercadería y pago de impuestos. Estos datos obtenidos de fuentes primarias coincidieron con la información obtenida de fuente de datos secundaria en la entidad bancaria donde pertenecen las Pymes que componen la muestra (Cristofori, 2021).

Tabla 2
Destino de la financiación que se obtiene

Participante	Capital de trabajo	Inversión	Mat. Prima Mercadería	Impuestos
1	Frecuentemente	Frecuentemente	Frecuentemente	Nunca
2	Poco frecuente	Nunca	Nunca	Nunca
3	Poco frecuente	Nunca	Nunca	Nunca
4	Frecuentemente	Poco frecuente	Frecuentemente	Frecuentemente
5	Frecuentemente	Frecuentemente	Frecuentemente	Poco frecuente
6	Frecuentemente	Frecuentemente	Frecuentemente	Poco frecuente
7	Frecuentemente	Poco frecuente	Nunca	Poco frecuente
8	Frecuentemente	Poco frecuente	Frecuentemente	Nunca

Fuente: Elaboración propia

Los hallazgos que mostraron las Pymes familiares y no familiares con respecto a la necesidad de financiación, se muestran en la figura 2. La misma muestra que la totalidad de Pymes familiares tienen poca necesidad de financiamiento, al contrario de lo que pasa con las Pymes no familiares que tienen mucha necesidad o ninguna necesidad de financiarse.

Figura 2

Necesidad de Financiamiento

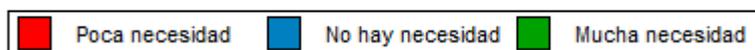
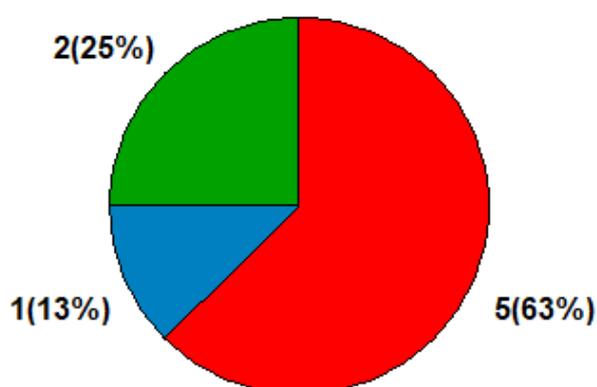


Figura 3

Opiniones y mejoras propuestas sobre el acceso a las fuentes de financiamiento



En la figura 3 correspondiente a una nube de palabras se expusieron las frases más importantes obtenidas de los entrevistados correspondiente a las preguntas abiertas que se hicieron a las Pymes objeto de estudio sobre la opinión que tienen y las mejoras que según los entrevistados tendrían que mejorar para tener un mejor acceso al financiamiento, se obtuvieron los siguientes resultados.

La mayoría de las Pymes entrevistadas contestó que unas de las problemáticas que afectan el acceso al financiamiento es la elevada carga impositiva que deben soportar y la totalidad de los entrevistados concluyó que el costo de financiamiento o la tasa de interés que cobran los intermediarios financieros es muy alta.

En menor medida opinaron que hay poca oferta de financiación para las pymes y el tema de las garantías que se pide hace difícil poder acceder algún instrumento de financiación.

En relación a las mejores que se podrían implementar con respecto a las fuentes de financiamiento para las Pymes los entrevistados dieron su opinión al respecto. Contestando por unanimidad que se tendrían que bajar las tasas de interés que se cobran para acceder a los distintos créditos disponibles del mercado financiero, por ejemplos los bancos debieran agilizar mas el otorgamiento de los créditos, simplificar las carpetas de crédito, flexibilizando los requisitos y reduciendo la papelería solicitada a las empresas.

Discusión

Recordemos como punto de partida el objetivo general que dio origen al problema del acceso al financiamiento de las pymes de la provincia de Córdoba capital, el mismo fijo la meta de investigar aquellos obstáculos que se le presentan a las empresas a la hora de querer acceder a las distintas alternativas de financiación. Con esto planteado estamos en condiciones de empezar el siguiente capítulo.

El presente capítulo recapitulado como discusión compara los resultados que se obtuvieron con las investigaciones que otros autores hicieron sobre el tema El acceso a la financiación de pymes familiares y no familiares.

Uno de los resultados obtenidos indica que las pymes en general optan por el financiamiento con recursos propios, luego con instrumentos del mercado bancario y por ultimo con instrumentos del mercado de capitales esto lo podemos comparar con otros autores que escribieron sobre el tema.

Este resultado obtenido se asemeja a la investigación que dio origen a la teoría de la jerarquización financiera (Myers y Majluf, 1984). La mayoría de las empresas estudiadas por no decir todas indican que priorizan aquellas fuentes de financiamiento que impliquen para el empresario la presentación de menos información para acceder al sistema financiero esto también está atado al riesgo que tiene asociado ese instrumento de financiación a elegir. Esto implica que estas pymes ordenan jerárquicamente las fuentes de financiamiento a la hora de decidir cual utilizar para cubrir sus necesidades económicas. Utilizando como principal fuente de financiamiento los fondos propios, luego instrumentos de financiación con bajo riesgo como los préstamos bancarios y por ultimo los instrumentos con mayor riesgo.

También podemos decir que este resultado obtenido no coincide con la teoría llamada Enfoque del ciclo de crecimiento (Berger y Udell, 1998) ya que

independientemente de la edad y el tamaño que tenga la empresa estas prefieren financiarse primero con fuentes de financiamiento internas y luego si con instrumentos con plazos cortos y largos.

Con este resultado también encontramos similitudes con la investigación del autor Maribeth (2016) ya que todas las pymes familiares que se estudiaron se financian a través del ahorro familiar o fondos propios; en algunos casos se noto un desorden en el funcionamiento de esas empresas, ya que sus administradores cumplen varios roles como propietario, como directivo y como miembro de la familia.

Otro de los resultados obtenidos indica que las empresas estudiadas obtienen la financiación principalmente para el capital de trabajo en primer lugar y luego para inversión. Esto coincide con el trabajo de investigación autor Cesar H Albornoz (2006).

Esto datos indican que financiarse a largo plazo tanto con fondeos propios como de terceros financian la inversión fija y los activos corrientes permanentes, lo cual significan que financian el capital de trabajo neto (excedente de los activos corrientes sobre los pasivos corrientes), esto es muy importante para la empresa ya los activos corrientes permanentes son los necesarios para el desarrollo del ciclo operativo de la empresa, con lo cual al financiarse con deuda a largo plazo se evitan trastornos en la operatoria.

La administración del capital de trabajo es muy importante para las pymes ya que una buena administración del mismo lleva al objetivo principal de toda empresa que es la maximización de los beneficios. Una buena administración del capital de trabajo se obtiene con un equilibrio entre liquidez y la rentabilidad, dado que mayor tenencia de fondos líquidos (con endeudamiento), la rentabilidad será menor ya que se pierde oportunidad de colocar dichos fondos en inversiones rentables o en el mismo ciclo económico de la empresa. Puede ocurrir lo contrario, si sacrifico la liquidez para

conseguir mayor rentabilidad en determinados momentos voy a necesitar defasajes transitorios del ciclo económico de la empresa teniendo que recurrir al endeudamiento cuyo resultado terminará afectando la rentabilidad.

Esto también nos da pie para coincidir con los estudios realizados por De la Torre et al, (2008) que llegaron a la conclusión que las pymes en general destinan el financiamiento de fondos bancarios principalmente para financiar capital de trabajo, pero a la vez para acceder a estos instrumentos bancarios presentan grandes exigencias de garantías reales. Las garantías como obstáculos o mejor dicho requisito que los bancos exigen a las pymes para acceder a los distintos instrumentos bancarios, también fue uno de los resultados obtenidos de la muestra del estudio. Ya que fue el segundo obstáculo que la mayoría de las pymes encuestadas presenta como un problema para acceder a las fuentes de financiación del mercado.

Este estudio de De la torre sobre la percepción de los bancos sobre los factores que obstaculizan el financiamiento de las pymes, también coincide con la entrevista que se realizo a Marcos Cristofori (2021) del banco Macro; donde los bancos señalan que uno de los mayores obstáculos para prestarle fondos a las pymes es la falta de información contable que sea confiable. Esto se debe principalmente a la alta carga impositiva que sufren las empresas en nuestro país y que lleva a los contadores a armar los estados contables de tal manera para no declarar lo que realmente facturan estas empresas.

Otro resultado que se obtuvo en la investigación indica que las pymes tanto familiares como no familiares a la hora de poder acceder a las fuentes de financiamiento presentan uno de los mayores obstáculos que es el elevado costo de financiación.

Este por un lado no coincide con los estudios realizados por Modigliani y Miller (1958) ya que estas empresas no ven con buenos ojos tener una estructura de

financiamiento compuesta totalmente por deuda ya que no le encuentran ninguna ventaja a esto, por el contrario, la mayoría establece que no le interesa acceder a un apalancamiento que tenga un alto costo de financiación y que no le va atraer ninguna ventaja económica.

Con este resultado coincidimos con la publicación de Guercio et al, 2015 donde observamos que las pymes en general tienen muchas restricciones para acceder a las fuentes de financiamiento, se podrían nombrar fallas en el mercado como la misma economía donde están conviven esas empresas, el sistema financiero deficiente ya que no le da herramientas efectivas a las pymes para poder financiarse como podrían ser tasas de interés mas bajas y menos presión tributaria por parte del gobierno.

Esto nos da pie a establecer que este resultado no cumple con la teoría trade-off o del equilibrio estático (Myers, 1984), ya que no vemos un equilibrio. Al contrario, vemos un desequilibrio relacionado con la posibilidad de la quiebra de las pymes al querer acceder a las fuentes de financiamiento con lato costo de financiación asociado al riesgo de insolvencia que asumirían al tomar una deuda de este tipo.

Pasando a la necesidad que tienen las empresas a la hora de financiarse se realizo una pregunta a cada pymes familiar y no familiar de la muestra obteniendo que la totalidad de las empresas familiares tienen poca necesidad de financiarse al contrario de las empresas que no son familiares.

Esto indica que las empresas familiares tienen poca necesidad de financiarse con los instrumentos que el mercado pone a disposición, ya que estas pymes eligen financiarse con fondos propios provenientes de sus ahorros.

Esto coincide con los estudios realizados por Maribeth (2016) y Vazquez (2014) donde las empresas familiares tienen prefieren o eligen autofinanciarse para sus

necesidades económicas. Esto nos daría pie para entender porque las pymes familiares tienen poca necesidad de buscar financiación por fuera.

También podemos decir que esto tendría una lógica con lo que plantea la jerarquización financiera (Myers y Majluf, 1984). Los empresarios toman sus decisiones de financiación priorizando aquellos instrumentos que impliquen la presentación de menos información, por lo tanto primero recurren a la autofinanciación.

Con la información de la edad del empresario, el tamaño y la antigüedad de la empresa, respecto a las decisiones de financiación desde el punto de vista de la demanda o la necesidad que tiene la empresa podemos decir que no se cumple lo expone el enfoque del ciclo de vida del dueño-administrador (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni, 2015), ya que observamos que con el paso del tiempo de la empresa y su administrador no hay una marcada aversión al riesgo para la decisión del plazo de financiamiento.

No vemos que haya un desincentivo del empleo de financiamiento externo y el miedo al costo de la quiebra con respecto a la edad de los administradores de las pymes, es decir a medida que crece el ciclo de vida de la empresa y de sus dueños.

Otros de los resultados obtenidos indican que existen muchos problemas para poder acceder al financiamiento, uno de ellos es la legislación tributaria que existe en el país con una carga impositiva elevada que soportan las pymes, otro si no el más importante es el costo total de financiación que existe en el mercado financiero.

Además, existen otros obstáculos que en menor medida afectan a las empresas como son las garantías que se piden para acceder al financiamiento y por último los entrevistados indican que existe poca oferta de financiación para las pymes.

Estos resultados coinciden con la investigación de Arazi y Baralla (2012) ya que ellos concluyen que las pequeñas y medianas empresas en Argentina tienen muchos

obstáculos a nivel general. El principal sería el difícil acceso al financiamiento que tienen las pymes, otro de los obstáculos sería la administración impositiva que deben soportar las pymes en Argentina y en esto estamos muy de acuerdo con esto ya que la carga impositiva que deben soportar las empresas lleva a que muchas tengan que cerrar porque no es rentable seguir con su funcionamiento, por todo lo que el estado se lleva en impuestos y cargas sociales.

Para finalizar con el estudio que llevo a investigar la problemática que enfrentan las pymes familiares y no familiares a la hora de acceder al financiamiento, podemos indicar algunas limitaciones y fortalezas que nos deja la siguiente investigación.

Empezando por las limitaciones que presenta el siguiente trabajo mencionamos el tamaño de la muestra como una limitación al mismo, ya que la muestra fue por conveniencia y fue muy limitada con respecto a su tamaño en relación a la población de pymes que existe en Córdoba Capital.

Otras de las limitaciones fue la pandemia que estamos atravesando con el Covid-19, esto fue determinante a la hora de obtener información y poder acceder a los datos que precisábamos para realizar el trabajo. No se pudo realizar una entrevista en profundidad como habíamos planteado hacer.

Por último podemos mencionar otra de las limitaciones del presente trabajo, la limitación fue la poca información que se obtuvo de las empresas que formaron la muestra, debido a que al realizar encuestas con preguntas abiertas y cerradas los encuestados contestaron lo justo y necesario, no expoliándose como nosotros hubiéramos querido para obtener mayor información sobre el tema. Este problema también se debió a que el empresario en estos tiempos en que vivimos no cuenta con el tiempo necesario para sentarse y contestar el cuestionario como tendría que hacerlo. Es

difícil lograr un compromiso por parte de las empresas que formaron la muestra, eso escapa de nuestras manos.

A pesar de estas limitaciones que tuvo el trabajo podemos mencionar algunas fortalezas que tuvo el mismo. La siguiente investigación muestra la problemática que atraviesan las pymes en Córdoba para acceder al financiamiento, esto aporta a la sociedad misma y mas particularmente a los encargados de administrar el país que deben hacer algo para que las pymes tengan mejores condiciones para poder acceder a la financiación, ya que estas empresas son las genuinas creadoras del empleo en nuestro país.

Otras de las fortalezas que podemos mencionar y que deja esta investigación es el aporte a otros investigadores que quieran realizar el mismo estudio, ya que vemos como valioso los resultados obtenidos con relación a los obstáculos que tienen las pymes para poder acceder al financiamiento.

Conclusión

En este trabajo se busco establecer como objetivo principal los obstáculos que presentan las pymes familiares y no familiares a la hora de acceder al financiamiento.

A esto se le sumo determinar que fuentes de financiamiento obtienen y optan estas empresas y que necesidad real de de financiación tienen las mismas.

Los resultados muestran que a las pymes en general se le presentan varios obstáculos para poder acceder al financiamiento, como primer obstáculo todas las empresas declaran de manera unánime que el costo de financiación de la operación es determinante a la hora de decidir por ese instrumento. En menor medida están las garantías que deben conseguir las pymes para acceder al mercado financiero.

Otro obstáculo que presenta nuestro sistema para con las pymes es la carga impositiva que deben soportar estas empresas en Argentina y que hace muy difícil el poder operar día a día.

Otro de los resultados que se halló en esta investigación independientemente que si la pyme es familiar o no familiar es que ambas utilizan como principal fuente de financiación los recursos propios, luego optan por los instrumentos provenientes del mercado bancario y por ultimo recurren al mercado de capitales.

En cuanto a la necesidad de financiación que tienen estas pymes estudiadas la totalidad de las pymes familiares informo que tiene poca necesidad de financiarse a diferencia de las pymes que no son familiares.

Con toda esta información recolectada se concluye que las pymes en general tienen muchas dificultades para poder acceder a fuentes de financiamiento y que el sistema económico y político donde conviven no ayuda para que estas puedan crecer y ser más rentables para poder crear trabajo.

Referencias

- Martínez Echezáraga, J. (2010). *Empresas familiares reto al destino*. Buenos Aires: Granica
- Vázquez, N. (2014) ¿Tienen preferencias por la autofinanciación las empresas familiares? *Revista de contabilidad y dirección*. Vol. 22
- Maribeth Arrubla, F. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Sinapsis*, 3, 99-118.
- Briozzo, A. Vigier, H. Castillo, N. Pesce, G. y Speroni, C. (2015). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿Existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios generales*. Bahía Blanca: Elsevier
- Guercio, M. B. Martinez, L. Tauro, A., Vigier, H. y Terceño, A. (2015). Estructura financiera de las pymes del conurbano bonaerense. Un análisis empírico. XX Reunión anual de la red pymes del Mercosur.
- Briozzo, A y Vigier, H. (2006). La estructura de financiamiento pyme. Una revisión del pasado y el presente.
- Erpen, M. y Fanelli, J. (2014). *Mercado de capitales: Manual para no especialistas*. Buenos Aires: Temas
- Díaz Beltrán, G. (2019). Las pymes necesitan medidas urgentes. Buenos Aires. *Clarín*
- Moulia, T. (2019). El financiamiento de las empresas innovadoras. Un estudio de las pymes en Argentina. Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca
- Cristofoli, M (2021). Oficial Banca empresa. Banco Macro. Córdoba Capital
- Albornoz C. (2006). Administración de capital de trabajo. Consejo profesional de ciencias económicas de la ciudad autónoma de Buenos Aires. UE N° 78 febrero 2006.

Cohen Arazi, M. y Baralla, G. (2012) La situación de las pymes en América Latina.

IERAL Año 18 Edición N° 114. Buenos Aires.

Martinez, Lisana B. Guercio, M. Corzo, Lilia y Viglier, Hernan (2017) Determinantes

del financiamiento externo de las pymes del Mercosur. Revista Venezolana de

Gerencia. Año 22 N° 80. Maracaibo, Venezuela.

De la Torre, Augusto, Martinez Pería, Maria Soledad y Schmukler, Sergio (2008),

Participación del banco con las pymes: más allá de los préstamos relacionales.

Revista de banca y finanzas, vol. 34 N° 9, septiembre 2010: pág. 2280-2293

Anexos

Consentimiento informado



Estudio sobre la financiación de las Pymes familiares y no familiares de Córdoba

Preguntas Respuestas 8

Resumen

Pregunta

Individual

Ante usted me presento, Villarreal Bruno Javier, en carácter de investigador para solicitar autorización para hacerlo participe con los datos de su organización en mi investigación. La finalidad de dicho estudio es determinar los obstáculos que presentan las pymes de Córdoba Capital para acceder a los instrumentos de financiación. Si usted accede a participar de este estudio, se le pedirá responder distintas preguntas en un cuestionario, que me servirán para realizar mi trabajo final de grado de la carrera de contador publico en la Universidad siglo 21. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria, la información será confidencial y sus respuestas serán codificadas usando un numero de identificación y por lo tanto serán anónimas, y estarán protegidas por las leyes del secreto estadístico. Puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Desde ya muchas gracias por su participación.

8 respuestas



Cuestionario de preguntas abiertas y cerradas

Preguntas Respuestas 8

Sección 2 de 3

Datos de la persona entrevistada y de la empresa

Descripción (opcional)

Sexo *

Mujer

Hombre

Prefiero no decirlo

Otra...

Edad *

Texto de respuesta corta

Preguntas Respuestas 8

Nivel de estudios alcanzados *

Sin instruccion

Primario

Secundario

terciario incompleto

Terciario

Universitario incompleto

Universitario

La empresa donde trabaja es una Pyme familiar o no Familiar *

Pyme familiar

Pyme no familiar

Preguntas Respuestas 8

Cual es tu puesto dentro de la empresa *

Texto de respuesta corta

Que antigüedad tiene usted en la empresa en que trabaja *

Texto de respuesta corta

Que tipo de sociedad es la empresa *

- S.A.(Sociedad Anónima)
- S.R.L.(Sociedad de responsabilidad limitada)
- S.A.S.(Sociedad anónima simplificada)
- S.A.U.(Sociedad anónima unipersonal)
- Sociedad de hecho
- Monotributistas
- Prefiero no decir

Preguntas Respuestas 8

A que rubro pertenece la empresa *

- Agrícola
- Ganadera
- Industria
- Construcción
- Farmaceutica
- Comercial
- Tecnológica-informática
- Automotriz
- Turismo
- Otra



Preguntas Respuestas 8

Cual es la antigüedad de la empresa *

- Menos de 1 año
- 1 a 4 años
- 5 a 10 años
- mas de 10 años



Cuantos empleados tiene la empresa *

- 1 a 5 empleados
- 5 a 10 empleados
- 10 a 15 empleados
- 15 a 20 empleados
- mas de 20 empleados

Financiación de la empresa

Descripción (opcional)

Utiliza la empresa las siguientes fuentes de financiamiento que existen en el mercado *

	No se utiliza	Se utiliza escasam...	Se utiliza mucho	No lo conozco
Financiación propia	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Linea de crédito ba...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Programas públicos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Descuento de cheq...	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Factoring	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Leasing	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Sociedad de garantía	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Crowdfunding	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Cuales son los mayores obstáculos para acceder a las fuentes de financiamientos *

- Costo de la financiación(tasas de interés)
- plazos de financiación
- Garantías
- burocracia del sistema financiero
- Otra...

Si contestaste otro, describe brevemente que tipo de obstáculo encontraría para acceder a la financiación por parte de la empresa

Texto de respuesta larga

Preguntas Respuestas 8

La financiación que obtiene la empresa la utiliza para: *

	Frecuentemente	No muy frecuente	Nunca
Capital de trabajo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Inversión	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Materia prima-mercadería	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Impuestos	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
otro	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

La empresa obtuvo en el último año algún tipo de crédito?

- Sí
- No

Preguntas Respuestas 8

Si la pregunta anterior fue afirmativa como fue esa experiencia?

- Buena
- Regular
- Mala

La empresa actualmente tiene necesidades de financiamiento? *

- Sí, Mucha necesidad
- Sí, poca necesidad
- No nada de necesidad

Explique que piensa del acceso al financiamiento que tienen actualmente las Pymes en Argentina *

Texto de respuesta larga

Que mejoras se podrían implementar para que las pymes tengan un mejor acceso al financiamiento? *

Texto de respuesta larga

Datos brutos de las respuestas a preguntas abiertas a los participantes

Explique que piensa del acceso al financiamiento que tienen actualmente las Pymes en Argentina

- Estamos en el Rubro Agropecuario creo que no hay muchos obstáculos comparado con otros Rubros (Ej Comercio).
- Es poco accesible. La cantidad de intereses e impuestos que las empresas tenemos que pagar, hace que todo sea cuesta arriba, muy costoso y somos una pequeña parte de la población que tratamos de dar trabajo. Pero con todas las trabas que pone el gobierno, es muy difícil.
- El acceso a la financiación para las pymes es muy difícil y eso sumado a los impuestos que debemos pagar que son altísimos no ayuda a la hora de buscar financiación.
- Hay Mucha burocracia en el sistema financiero y a la vez es muy costoso
- El costo de endeudarte en Argentina es muy alto, mucha carga impositiva y muchas trabas para acceder a la financiación.
- Es difícil acceder a fuentes de financiamiento, altas tasas de interés y muchos requisitos de garantías.
- Pienso que casi no hay oferta de financiamiento para las pymes, o si existe, no es informado o promocionado por las entidades bancarias.

¿Que mejoras se podrían implementar para que las pymes tengan un mejor acceso al financiamiento?

- Hacer más ágil la solicitud de un Préstamo con menores requisitos y garantías.
- Interés mas bajo o menor cantidad de impuestos.
- Menor tasa de interés y que el crédito para las pymes sea mas accesible.

- Reducir la papelería solicitada y más celeridad en la obtención del crédito y menor costo de financiación.
- Las tasas de interés deberían ser mas bajas y mejores alternativas de financiación para las pymes.
- Mejores alternativas en cuanto a acceso a la financiación y menores tasas de interés.
- Los bancos podrían simplificar las carpetas de crédito, flexibilizar requisitos, promocionar las líneas de crédito.
- Tasas de interés más bajas y más agilidad a la hora de solicitar un crédito.
- Más simplicidad en requisitos a cumplir para acceder a la financiación y disminución del costo de la financiación.

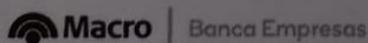
Encuesta a Marcos Cristofoli, Oficial banca empresa de Banco Macro-Córdoba

Villarreal, Bruno

De: Cristofori, Marcos
Enviado el: miércoles, 19 de mayo de 2021 03:24 p.m.
Para: Villarreal, Bruno
Asunto: RE: Encuesta

1. **¿Qué instrumentos utilizan principalmente las pymes familiares para financiarse?** Las Pymes en general tanto familiares como las medianas la forma de financiarse son a través del mercado de capitales, Sociedad de Garantía Recíproca, o de sus socios a través de fondeos personales mediante un acta de directorio. En el caso que quisieran tomar algún crédito bancario deben presentar Balances, DDJJ IVA , DDJJ SUSS y Manifestación de Bienes de los socios.
2. **¿Para que utilizan principalmente las pymes la financiación?** Generalmente se financian para proyectos de ampliación de planta fabril, inversión de hardware y software, compra de maquinaria, vehículos, etc. De esa manera aumentan su producción
3. **¿Cuáles son los mayores obstáculos que encuentran las pymes para acceder al financiamiento?** Los obstáculos pueden ser por distintos motivos, estar en situación irregular en el sistema financiero, que sus estados contables den pérdida, que los socios no posean respaldo patrimonial frente a la deuda de su empresa.
4. **Según tu experiencia en el puesto que piensas del acceso al financiamiento que tienen las pymes actualmente...** Según mi experiencia hoy el acceso al crédito es más accesible que años anteriores ya que existen muchas herramientas para acceder a los mismos, tenemos Obligaciones Negociables, Sociedades de garantía Recíproca, Pre financiación de IMPO, Pre financiación de EXPO, Financiación de IMPO y EXPO, las tasas tanto de los bancos como los de las sociedades de bolsa que son impuestas por el gobierno de turno hacen que sean más fácil de acceder
5. **Que mejoras piensas que se podrían implementar para que las pymes tengan un mejor acceso al financiamiento...** Las mejoras que se podrían implementar serian la de bajar aún más la tasa de préstamo, menor carga impositiva para que puedan mostrar en sus estados contables los verdaderos números ya que en muchos casos nos encontramos que muchas empresas no quieren pagar ganancias y le solicitan a los auditores contables que armen un balance para no pagar lo que verdaderamente facturan.

Confírmame si está bien así ó si le falta agregar algo mas



Cristofori Marcos
 Oficial Banca Empresa
 Sucursal 313 Cerro de las Rosas
 Av. Rafael Nuñez N° 3884, Córdoba

Tabla de datos brutos

Participante	Sexo	Edad	Tipo de empresa	Nivel de estudio	Puesto en la empresa	Antigüedad en la empresa	Tipo de sociedad	Rubro de la empresa	Antigüedad de la empresa	Cantidad de empleados	Obtuvo crédito en el último año	Experiencia en la obtención del crédito	Necesidad de financiación	Mayor obstáculo para acceder a la financiación
1	Hombre	45	Pyme familiar	Universitario	Administración y Gestión	21 años	S.A.U.	Agrícola	mas de 10 años	10 a 15	Si	Buena	Poca necesidad	Costo de financiación
2	Mujer	42	Pyme familiar	Universitario incompleto	Socia	3 años	S.A.S.	Tecnológica	1 a 4 años	5 a 10	No		Poca necesidad	Costo de financiación
3	Mujer	45	Pyme no familiar	terciario incompleto	Socia-Gerente	11 años	S.R.L.	Turismo	mas de 10 años	1 a 5	No		No hay necesidad	Costo de financiación
4	Hombre	49	Pyme familiar	Terciario	Presidente	12 años	S.A.	Construcción	mas de 10 años	1 a 5	No		Poca necesidad	Costo de financiación
5	Hombre	47	Pyme no familiar	Terciario	Gerente	9 años	S.A	Farmacéutica	5 a 10 años	5 a 10	Si	Buena	Mucha necesidad	Costo de financiación
6	Mujer	39	Pyme no familiar	Universitario	Contador	5 años	S.A.	Medicinal	mas de 10 años	mas de 20	Si	Regular	Poca necesidad	Garantías
7	Mujer	51	Pyme no familiar	Universitario	Gerencia- Contadora	25 años	S.A.	Construcción	mas de 10 años	mas de 20	Si	Buena	Mucha necesidad	Costo de financiación
8	Hombre	43	Pyme familiar	Universitario	Socio-Gerente	4 años	S.R.L.	Construcción	1 a 4 años	5 a 10	Si	Buena	Poca necesidad	Costo de financiación