

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“Financiamiento de empresas familiares en un contexto de inestabilidad”

“Financing of family businesses in a context of instability”

Autor: Ingrid Luciana Bolzon

DNI: 25.596.321

Legajo: VCPB 32343

Director de TFG: Salvia Nicolás

Santiago del Estero, Capital

Argentina, agosto 2020

Resumen

Este manuscrito científico se abordó desde la temática de las estrategias de financiamiento que adoptan las empresas familiares de diversos sectores de la provincia de Santiago del Estero, investigando el grado de conocimiento que poseen sobre los distintos métodos de financiamiento para acceder al sistema financiero, dentro de un contexto de crisis económica por la cual atraviesa la República Argentina. El trabajo se realizó bajo un enfoque cualitativo, de diseño no experimental y para la recolección de datos se utilizaron entrevistas estructuradas cerradas a cinco empresas escogidas por conveniencia. Tal información fue provista por los propietarios y/o gerentes de las empresas objeto de estudio. Fue de suma importancia conocer las distintas fuentes de financiamiento a las que acuden estas empresas para lograr conocer sus estructuras financieras. A modo de resultado de este estudio de investigación, se conoció que las empresas utilizan preferentemente sus recursos propios para financiarse, esto se debe a la crisis económica razón por la cual no quieren correr riesgo de endeudarse y, por lo tanto, prefieren conservar su estructura financiera actual. Uno de los principales problemas de las pymes familiares es la posibilidad del acceso al crédito y por tal motivo en muchas ocasiones desisten del mismo por las limitaciones a las que se enfrentan a la hora de solicitarlo.

Palabras claves: Empresa, financiamiento, fuentes, crédito.

Abstract

This scientific manuscript was approached from the theme of financing strategies adopted by family businesses in various sectors of the province of Santiago del Estero, investigating the degree of knowledge they have about the different financing methods to access the financial system, within a context of economic crisis that the Argentine Republic is going through. The work was carried out under a qualitative approach, with a non-experimental design and for data collection, closed structured interviews were used with five companies chosen for convenience. Such information was provided by the owners and / or managers of the companies under study. It was very important to know the different sources of financing that these companies turn to in order to understand their financial structures. As a result of this research study, it was known that companies preferably use their own resources to finance themselves, this is due to the economic crisis, which is why they do not want to risk getting into debt and, therefore, prefer to preserve their structure current financial. One of the main problems of family smes is the possibility of access to credit and for this reason they often give up on it due to the limitations they face when applying for it.

Keywords: Company, financing, sources, credit.

Agradecimientos

A mi marido en especial, por su infinita paciencia y comprensión.

A mis hijos, porque todo el esfuerzo es por y para ellos.

A mis padres, por siempre estar a mi lado y confiar en mí.

A mis hermanas, cuñada, cuñados y a mi suegra, por alentarme a seguir adelante.

A toda mi gran familia por apoyarme siempre.

A mis amigas, por entender mis ausencias.

A todos los profesores y a la Universidad Siglo 21 que contribuyeron en esta etapa tan importante para mí, por compartirme su sabiduría.

Y a un montón de personas que transitaron esta etapa conmigo ayudándome, acompañándome, alentándome a no bajar los brazos.

A todos ellos... ¡Gracias!

Índice

Introducción	1
Métodos	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	16
<i>Instrumentos</i>	16
<i>Análisis de datos</i>	17
Resultados	18
Discusión	23
Referencias	32
Anexo I	35
<i>Consentimiento informado para participantes de investigación</i>	35
Anexo II	36
<i>Entrevista</i>	36

Introducción

El proceso de globalización ha llevado a una diversificación de los mercados por lo que ha provocado un rápido flujo de bienes, servicios, información y conocimiento a lo largo del mundo; situación que ha alterado la forma de vida, las costumbres e incluso la manera de comercializar provocando la inestabilidad económica tanto de las familias como de las empresas. Los individuos hoy se dan cuenta que su vida es alterada por elementos que consideran que son ajenos a ellos, que no existe una relación entre los eventos que se desarrollan en otros países. Entre algunos elementos que se pueden mencionar tales como devaluación monetaria, inversión extranjera, competitividad y acuerdos internacionales de comercio son totalmente desconocidos por parte de los ciudadanos promedio y empresarios de pequeñas y medianas empresas, que a pesar de esa desinformación y desconocimiento deben tomar decisiones que afectan su consumo y su ahorro, no solo en el presente sino también en el futuro (Franco, 2016).

Dentro de Latinoamérica se encuentra una gran cantidad de pymes, las cuales no logran desarrollarse en su plenitud debido a la falta de financiamiento ya que son incapaces de conseguir los recursos necesarios para seguir operando comercialmente. Por tal motivo las empresas necesitan de manera imprescindible respaldar su capital para introducirse, operar y sobre todo mantenerse dentro de un mercado que se caracteriza por ser cada vez más competitivo. Razón por la cual encontrar las formas de financiar sus operaciones, es de vital importancia ya que de éstas depende su consolidación para poder continuar realizando sus actividades (Céspedes López y Martínez Pairo, 2019).

Se puede decir que el financiamiento es considerado actualmente como un factor clave de éxito para las pymes y emprendimientos comerciales de cualquier tipo que buscan consolidarse en el mercado y generar un mayor crecimiento de manera sostenible. En este sentido existe un elevado número de pymes argentinas que presentan proyecciones prometedoras para el crecimiento y aumento de su rentabilidad, pero aun así no logran materializarlo dado a que requieren de apoyos externos que son difícilmente alcanzables. Quedando en evidencia que es crucial el estudio de las características de la oferta, fuentes de financiamiento, demanda y necesidad de apoyo, para las pymes, presentándose estas fuentes poco realizables dados los requisitos impuestos por las entidades financieras que, debido a las circunstancias en las que se encuentran sometidas las empresas, no pueden ser cumplimentados (Navarro, 2020).

En Argentina los créditos al sector privado representaron el 14% del producto, lo que constituyó menos de la mitad de la ratio promedio de los países de América Latina. En el caso de las pymes el mercado de préstamos es aún más reducido en términos relativos, ya que sólo recibieron el 20% del stock del crédito bancario. La disponibilidad de financiamiento fue un elemento importante para impulsar el crecimiento económico, aumentar la competitividad y garantizar la equidad distributiva; ello explicó por qué se recurrió a la implementación de políticas públicas para atenuar los problemas que se generaron por la segmentación del crédito y facilitó el acceso de las pymes al mercado de financiamiento (Ferraro, Goldstein, Zuleta, y Garrido, 2011).

La participación en el comercio internacional fue uno de los desafíos más importantes que enfrentaron las pymes, siendo un posible determinante a la introducción al acceso del financiamiento externo. Sin embargo, obtener dicho financiamiento, resultó una tarea que en muchas ocasiones fueron imposible para estos tipos de empresas, especialmente en los países en desarrollo donde la volatilidad de las economías e inestabilidades políticas, monetaria y sociales perjudicaron el desarrollo del mismo sistema financiero y, por ende, agravaron los problemas hacia el acceso crediticio. Investigar, analizar y evaluar las variables que mejoran el acceso al financiamiento en las economías emergentes, resulta una tarea fundamental, tanto desde el punto de vista teórico como práctico. Dentro del conjunto de variables que afectan el acceso al financiamiento se encuentra la capacidad que tienen estas empresas para exportar (Vigier, Martínez, Guercio, Corzo, y Calvento, 2016).

La República Argentina está pasando por un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años, el cual no solo genera dificultades económicas para sus ciudadanos, sino que también afecta a toda su economía. Uno de los sectores más golpeados es el de las pymes (pequeñas y medianas empresas) familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir (Ministerio de Producción, 2019).

Las empresas familiares son organizaciones comerciales formadas por los miembros de una o más familias, y la toma de decisiones está influenciada por los miembros de una familia y sus propios intereses. Estas empresas tienen como parte de su visión estratégica, hacer que las sucesivas generaciones le den continuidad a la empresa tomando el control de la misma.

Existen muchas definiciones, casi todas incluyen tres características básicas:

La primera es su propiedad es controlada y administrada por una o más familias, privacidad en el manejo de la empresa o por desinterés en la integración de otros socios. La segunda característica es que es tipo de empresas son dirigidas por algunos miembros de la familia, casi siempre son los dueños y sus hijos. Mientras estos crecen deja de ser así, pues los miembros pasan en la estructura organizacional a ocupar roles de supervisor y gobierno estratégico de la empresa y se dejan las gerencias en manos de profesionales no familiares.

La tercera característica es que este tipo de negocios existe el deseo de permanecer en el tiempo la obra del fundador.

Generalmente, las empresas familiares son consideradas como poco organizadas y profesionalizadas, con procesos poco eficientes y estructuras que no aportan a la delegación ni al crecimiento. Sin embargo, cuando se analiza cómo es posible que organizaciones tan poco organizadas sobrevivan en un mercado altamente demandante, lleva a pensar que algo deben estar haciendo bien. Este tipo de empresas poseen una serie de ventajas ya que cuentan con la participación familiar en el emprendimiento, como así también deben afrontar con una serie de problemas y desventajas contra las que deben luchar (Santucci , Sanguineti , y Rende, 2019).

Actualmente, hay 853.886 pymes, de las cuales 447.176 se encuentran registradas (52,4 %). Dentro de las registradas, se encuentra 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 minería (Ministerio de Producción, 2019).

Las pymes tienen una gran importancia, 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 el 98 % de las empresas privadas, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44 % del producto bruto interno (Díaz Beltrán, 2019).

Hay un aspecto que se debe tener en cuenta y tiene importancia para el desarrollo de la actividad económica de cualquier país y es la forma en que el sector público regula su desenvolvimiento. Porque mientras las regulaciones entorpezcan lo menos posible, mejores serán las posibilidades de supervivencia y crecimiento de las empresas,

especialmente cuando estas enfrentan competencia de firmas de otros países que están sometidas a una menor carga en materia de regulaciones (Rojas, 2015).

González (2016) consideró que ciertas características propias de las pymes ocasionan el difícil acceso al sistema bancario, las cuales se evidencian cuando acuden a las entidades a solicitar un crédito. Se identifican como principal barrera para acceder al financiamiento el no contar con la documentación respaldatoria requerida y tener garantías. En los mercados financieros existen líneas de crédito dirigidas a las pequeñas y medianas empresas; pero si no pueden acceder a las mismas las empresas no hay inversión. La existencia del financiamiento en cualquier país es un requisito para que puedan crecer.

Además, el requisito sobre la solicitud de garantías por parte de los bancos, es un instrumento que excluye a aquellas empresas que no pueden presentarlas. Estas disposiciones contractuales repercuten en mayor medida a las pymes en relación a las empresas de mayor tamaño, debido a la falta de información ordenada y transparente que presentan estas empresas y que dificultan más aun el análisis y la evaluación del riesgo por parte de las entidades bancarias (Mouliá, 2019).

Por su parte, Rodríguez (2018) consideró que para las pymes es de vital importancia contar con recursos financieros, con esos fondos adquieren bienes y derechos a lo que se llama activo del ente. La falta de poder contar con esos fondos necesarios para brindar un servicio o fabricar un producto ocasionan un grave problema tanto en su crecimiento como en su desarrollo. Por tal motivo el financiamiento es un factor importante para las pymes, siendo el uso de fondos propios y el sistema bancarios la principal fuente. Es fundamental conocer los tipos de financiamiento a los cuales pueden acceder las pequeñas y medianas empresas dependiendo de la actividad desarrollada.

El financiamiento de cada pyme surge del análisis exhaustivo entre las distintas variables financieras, lo cual trae aparejado un costo y un plazo determinado, por lo que es importante conocer si al tomar la decisión de invertir se logrará pagar el financiamiento y consecuentemente lograr los rendimientos esperados, de no ser así, no tiene sentido asumir el riesgo y tomar dicho financiamiento pues esto representaría una pérdida considerable para la empresa y entorpecería el normal funcionamiento de la misma (Arechavala Vargas y García Hernández, 2016).

La Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP, 2020) define a las pymes como una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de los sectores: comercial, servicios, industria, minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría. Se encuentran dentro de la categoría Pyme, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, aquellas empresas cuyas ventas anuales no superen los siguientes valores: sector de la construcción \$643.710.000, servicios \$494.200.000, comercio \$1.821.760.000, industria y minería \$1.651.450.000 y sector agropecuario \$426.720.000.

(Secretaría de emprendedores y pymes, 2020) estableció los límites de facturación anual por sector para determinar qué empresas pertenecen a la categoría de las pymes. El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA (Impuesto al valor agregado), los impuestos internos que pudieran corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones.

Con relación a una de las principales características de las pymes, Rojas (2017) indicó que usan de manera preferente recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de esos recursos disponibles para su crecimiento. Cuando acuden al financiamiento externo, utilizan instrumentos de corto plazo, como por ejemplo el préstamo bancario. Además de no ser el instrumento más idóneo para apoyar una inversión, se han documentado ampliamente las dificultades de las pymes para obtener dinero de los bancos.

Contablemente, estos recursos se ubican en el pasivo, en el cual se encuentran las obligaciones de la empresa tales como préstamos, créditos y proveedores entre otros, y en el patrimonio neto se ubican los recursos propios de la empresa tales como aportes y resultados no distribuidos.

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según distintos criterios:

(1) Según su propiedad:

- Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa.
- Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa y generan deudas.

(2) Según su vencimiento:

- A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.
- A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.

(3) Según su procedencia:

- Fuentes de financiamiento internas:
 - Resultados no distribuidos;
 - Aportes de los socios;
 - Reservas.
- Fuentes de financiamiento externas:
 - Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
 - *Leasing*: En el contrato de *leasing* el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, art 1.227).
 - *Factoring*: hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, art 1.421).
 - Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, art 1.409).
 - *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 (acreditor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.

- *Crowdfunding*: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma.
- **Financiamiento público**: recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas (Universo Crwdfunding, 2017).

En la República Argentina, a través de un estudio de los mercados financieros se pudo determinar que la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios y la segunda es el financiamiento bancario, ya sea público o privado. Se pudo visualizar esta tendencia mediante los siguientes datos extraídos de un informe sobre necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2017), en el que se muestra cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el período 2007–2016:

Tabla 1: *Fuentes de financiamiento.*

Financiamiento				
Año	Recursos Propios	Créditos Bancarios	Proveedores	Otros
2007	66%	22%	7%	5%
2009	64%	21%	8%	7%
2011	55%	31%	8%	6%
2014	63%	27%	3%	7%
2015	54%	35%	3%	8%
2016	68%	22%	5%	5%

Fuente: Elaboración propia. Observatorio pyme (2017).

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

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 (Observatorio Pyme, 2018).

Los datos mencionados anteriormente 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. Una fuente de financiamiento alternativa a las mencionadas anteriormente es 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 esta fuente de financiamiento según (Universo Crwdfunding, 2017).

- 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.

El funcionamiento de esta fuente de financiamiento depende del tipo de *crowdfunding* elegido. No obstante, estas son las fases principales según Vivus Finance (2015):

- El emprendedor envía su proyecto o idea de empresa a una plataforma *crowdfunding*, la cual generalmente es *online*, para ser candidato a la financiación. Para que su proyecto pueda ser valorado, se lo puede describir, se puede indicar la cantidad necesaria de financiación, se puede especificar el tiempo con el que se cuenta para recaudar los fondos, etc.
- Valoración del proyecto: la comunidad o la propia plataforma se encargan de valorar el proyecto.
- 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.
- Durante este período de tiempo en el cual el proyecto se encuentra publicado, se promociona al máximo para conseguir la financiación.
- Cierre del proyecto: una vez finalizado el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba la financiación recibida.

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).

Un análisis de la estructura de financiación de las pymes indicó que es necesario contemplar la heterogeneidad y las características de las empresas, debido a las distintas etapas del ciclo financiero que atraviesan las mismas. Entre los distintos tipos de pymes llama particularmente la atención las empresas de panel de pymes de la Comisión Nacional de Valores de Argentina (CNV), que muestran un elevado nivel de endeudamiento. La idea de este estudio, es focalizarse en las características de este sector de pymes, que han logrado una importante diversificación en sus fuentes de financiación. Logrando adaptarse de tal manera que resulten de una importancia considerable en las economías regionales, por lo que demandan una cantidad importante de recursos

financieros y son punto de referencia para los pequeños empresarios de ese sector de negocios (Terreno y Sattler, 2015).

Con el objetivo de ampliar y fomentar el acceso al financiamiento de las pymes en el mercado de capitales, mediante RG 743 (2018) la Comisión Nacional de Valores (CNV) actualizó los valores máximos de los ingresos totales anuales que determinan si una empresa puede ser considerada como tal, en línea con lo dispuesto por la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa. La adecuación de la normativa vigente permite ampliar la cantidad de pymes que pueden tener acceso a los regímenes especiales de financiamiento establecidos por la Comisión Nacional de Valores (CNV), así como al resto de los instrumentos del mercado de capitales disponible para este segmento (Comisión nacional de valores, 2018).

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).
- *MIA*: el 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 Argentina. Aquí se encontraron los siguientes elementos:

(a) proyectos institucionales o independientes de Investigación científico tecnológica.

(b) Desarrollo de productos con algún grado de novedad (MIA, 2019).

Para algunas de las Pymes que solicitan financiamiento muchas veces terminan siendo ilusiones, ya que los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento, y para otras Pymes se plantean oportunidades que por no llegar a interiorizarse en el tema las pierden. Allí se plantea el problema del crédito y la falta de información.

La escasa información sobre los proyectos de las Pymes, sus ventas y la inexistencia o escasa transparencia de los balances contables, complican la tarea a la hora de realizar la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las entidades financieras. Como resultado de la insuficiencia de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse del riesgo y elevan las tasas de interés (Rodríguez, 2018).

Las Pymes, por su parte, tienen dificultades para cumplir con los requisitos que les son exigidos. Por una parte, muestran falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos; esto incluye el armado del proyecto, el diseño de una estrategia y la capacidad de reunir la documentación pertinente. Por lo tanto, muchas veces la utilización del crédito bancario por parte de las Pymes se adjudica, principalmente, a la insuficiencia de información (Rojas J. , 2015).

En cuanto a las fuentes de financiamiento bancario, se requiere de una considerable cantidad de información que se debe compartir con el prestamista, motivo por el cual se dificulta la decisión por parte de las empresas de elegir dichas fuentes para financiarse. Si bien el financiamiento bancario es la fuente financiera externa más utilizada por las pymes, los créditos a los que pueden acceder son de corto y mediano plazo, y las tasas son más elevadas que las que puede ofrecer el mercado financiero.

Estas diferencias en los plazos, las tasas, los costos y los requerimientos de información, son perjudiciales para las pymes, y generan grandes dificultades para que estas empresas puedan acceder a fuentes de financiamiento acordes a sus necesidades (Moulia, 2019).

Sin embargo, Rojas (2015) indicó que las dos razones de mayor relevancia que dificultan la utilización de crédito bancario por parte de las pymes son la insuficiencia de garantías y los altos costos de financiamiento. En general, las empresas tienen mayor facilidad para acceder al crédito ante la mayor presencia de bancos nacionales, públicos y pequeños. Por el contrario, cuando existe una gran concentración de la oferta o predomina la banca extranjera, las pymes tienen menor acceso al financiamiento. El resultado de la autoexclusión de las pymes, de las dificultades que presentan para cumplir con las exigencias de información y de las garantías requeridas por los bancos y las altas tasas de interés de los préstamos, es la utilización cada vez menor del crédito bancario y cada vez mayor con recursos propios; y cuando utilizan recursos externos, se financian con proveedores o incluso con tarjetas de crédito, a pesar de que conllevan altísimos costos.

Sin embargo, por la falta de capital las pymes se ven obligadas a compensarlo con préstamos solicitados a personas naturales; por lo cual, la cantidad de efectivo necesaria para acelerar los procesos de crecimiento en lo general exceden esas fuentes personales; de esta manera, cuando la empresa comienza a crecer, las pymes familiares deciden financiarse con instituciones de capital de riesgo y luego en el mercado de deuda. Esto ocasiona que las proporciones de deuda y patrimonio, muestran cambios significativos dependiendo de la estabilidad de la pyme dentro del mercado (Laitón Ángel y López Lozano, 2018).

Por otro lado, el financiamiento con relación a los proveedores resulta del grado de conocimiento y trayectoria a lo largo de la relación comercial que se genera entre la empresa y el proveedor. Sin embargo, el grado de confianza necesario para lograr dicha fuente de financiamiento, es escaso ante la incertidumbre y la inestabilidad de los mercados, por lo que se ve reflejado o traducido en vencimientos cortos y elevadas tasas de interés (Mouliá, 2019).

Además de las dificultades anteriormente comentadas, se encuentra que la cantidad y la complejidad de los productos financieros han aumentado notablemente en los últimos años, debido al acelerado crecimiento de los mercados financieros, lo que dificulta que las personas tomen decisiones informadas que sirvan a sus propósitos. La sociedad actual está ocupada en cómo ganar más dinero, para incrementar el patrimonio, para con ello, tener acceso a un mejor nivel de vida (Franco, 2016).

Normalmente, las micro, pequeñas y medianas empresas en México tienen cinco puntos vulnerables que las ponen en peligro y las podría dejar fuera de la competencia; como lo son la falta de capacidad de modernización, innovación de productos e inversión en tecnologías y estrategias; además de debilidades como la falta de asesoría empresarial, deficiente administración, talento no calificado y desconocimiento de mercados (Delgado Delgado y Chávez Granizo, 2018).

En el caso de las pymes familiares, el cambio de dirección es el principal problema; debido a la excesiva dependencia en sus líderes, nulas políticas de contratación y despido, poca capacidad profesional de familiares contratados. Por lo general, las pymes suelen cometer el error de que todas las actividades relacionadas a la gestión recaigan sobre una sola persona, que frecuentemente suele ser el propietario de las mismas, y el cual muchas veces no cuenta con el conocimiento y la capacitación adecuada para tales efectos (Arechavala Vargas y García Hernández, 2016).

Delgado Delgado y Chávez Granizo (2018) manifestaron que, uno de los obstáculos que se revelaron en el desarrollo operacional de las pymes fue la obtención de financiamiento para poder operar y funcionar en el mundo laboral, debido a que necesitan de un capital para poder trabajar. Del mismo modo, se presentan a altas barreras que dificultan el acceso a la supervivencia y al éxito. Este sector ha sido considerado como el mayor generador de empleo y poseedor de gran reacción al cambio. De manera paradójica, el desarrollo del mismo fue gravemente limitado por la dificultad al acceso del crédito. La incapacidad de cubrir con las garantías solicitadas por las Instituciones Financieras y el elevado costo financiero han producido un retraso significativo en el crecimiento de este sector.

Con respecto a las garantías, estas resultan ser desmotivadoras para las pymes al adquirir esta alternativa de financiamiento con las entidades financieras, además de que son discriminadas por estas debido a los altos riesgos en los que incurren al ofrecer este tipo de préstamos. Esto puede llevar a que la contabilidad no refleje realmente el estado de la empresa, y de esta manera puede haber confusiones en el pago de los créditos y que exista la posibilidad de presentar problemas legales a futuro. Además, la mayoría de las pymes no producen estados financieros auditados que proporcionen información financiera creíble (Laitón Ángel y López Lozano, 2018).

Un estudio realizado por Borbor Villacís y Mendoza Solórzano (2017) demostró que el 90% de la composición empresarial tiene sus orígenes en las familias, pero a diferencia de otros países desarrollados como en Ecuador por ejemplo se evidencia un estancamiento en su crecimiento por factores como conflictos de jerarquía, falta de estrategias que generen rentabilidad y la falta de líneas de créditos dirigidas al sector Mipyme. Dada a una deficiente administración de las empresas, tanto así que el profesionalismo que se ve opacado ofreciendo limitados conocimientos por una limitada capacitación gerencial; y adicionalmente por la informalidad que presentan estos tipos de negocios surge la negación del acceso al crédito del sistema financiero, lo cual conlleva a obtener reducidos niveles de competitividad acuerdo al sector industrial que pertenecen.

Borbor Villacís y Mendoza Solórzano (2017) consideró que la falta de crédito en el afán de recibir dicha inyección económica se torna opacada por tres elementos; la falta de conocimiento en los métodos de financiamiento alternativos, su elevado nivel de informalismo ligados al escaso control contable, y finalmente la carga tributaria que si bien existen políticas orientadas al fomento de las misma, éstas no solo llegan a cubrir las necesidades de financiamiento sino que se tornan insostenibles afrontarlas, debido al grado de endeudamiento con el que se cuenta y la inestabilidad económica reinante en América latina.

Por todo lo expuesto anteriormente se sostiene que el contexto actual poco alentador por el que se encuentra atravesando la República Argentina ha contribuido a generar mayores trabas para el financiamiento, en donde las pymes se concentran primordialmente en el sostenimiento de sus actividades mediante los flujos de fondos que generan su propio negocio, dadas las altas tasas de interés y los exigentes requisitos de resguardo que presentan actualmente las entidades financieras (Fundación Observatorio pyme, 2019).

Por estas razones, el problema de investigación a plantear consiste en la inseguridad del riesgo de endeudamiento, inexperiencia, y la exclusión del sistema financiero formal de las pequeñas y medianas empresas para la adquisición de métodos de financiamiento e inversión. Sumado a ello un desconocimiento sobre las estrategias financieras y fuentes de financiamiento puede provocar que una determinada estructura financiera no sea la más adecuada en una empresa. Por ello se plantea los siguientes interrogantes: ¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes familiares en

Argentina y específicamente en la provincia de Santiago del Estero? ¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de financiamiento? ¿Qué estructura de financiamiento adoptan las empresas en esta situación? ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes?

A raíz de lo expuesto, el objetivo general de esta investigación es analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para empresas familiares en el contexto económico del año 2020 en la provincia de Santiago del Estero.

Objetivos específicos

- Investigar las distintas fuentes de financiamiento que adoptan las pymes familiares en tiempos de crisis.
- Analizar la posibilidad del acceso a las distintas fuentes de financiamiento alternativas locales.
- Determinar la conveniencia de mantener la estructura actual de financiamiento o modificarla.

Métodos

Para el análisis y desarrollo de éste apartado se utilizó como base el material bibliográfico perteneciente a los autores Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Luicio (2010).

Diseño

El presente trabajo de investigación se realizó de manera exhaustiva con un alcance descriptivo ya que se buscó primordialmente especificar las propiedades y características más importantes del tema estudiado, en este caso, sobre los métodos de financiamiento para pymes familiares en un contexto de inestabilidad en la provincia de Santiago del Estero de la ciudad Capital, y las distintas estrategias adoptadas para poder seguir manteniéndose en marcha y sobre todo tratar de lograr crecer en tiempos de crisis en el año 2020.

Las distintas fuentes de financiamiento se analizaron también para describir las tendencias de las pymes, en cuanto a su utilización y estructura financiera en el contexto local.

El enfoque utilizado fue cualitativo desde una perspectiva centrada en el entendimiento de determinados fenómenos, buscando la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa y una indagación más flexible sin el uso de investigación basada en números de la problemática planteada.

El diseño del trabajo elegido para la investigación fue el no experimental, ya que se realizó sin la manipulación deliberada de las variables, y solo se observaron cómo se presentaron los fenómenos tal como acontecieron en su contexto natural para luego analizarlos. Además este modelo es de tipo transversal ya que se recopilaban datos en un momento determinado.

Participantes

La población estuvo identificada y delimitada por la totalidad de pymes familiares de la ciudad capital de Santiago del Estero en el año 2020.

El muestreo utilizado fue el no probabilístico, donde los elementos seleccionados dependieron de causas relacionadas a características propias de la investigación, las mismas fueron seleccionadas de manera voluntaria y por conveniencia.

Por motivo de la pandemia a nivel mundial por causa del virus conocido como COVID-19, y el estricto cumplimiento de los protocolos de seguridad establecido por el aislamiento social preventivo y obligatorio, determinados por las autoridades del poder ejecutivo de la provincia de Santiago del Estero, solo se pudo acceder a uno de los participantes de manera presencial respetando las estrictas normas de distanciamiento y para los casos de los restantes participantes entrevistados, se logró obtener la información de manera on-line y telefónicamente.

El tamaño de la muestra fue un subgrupo o subconjunto de la población, que en el trabajo estuvo conformado por empresas familiares que, debido a la naturaleza del tipo de investigación, fueron solo cinco casos, las cuales llevan a cabo actividades de los distintos sectores tales como comercio, servicios y construcción.

Previo a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento a cada uno de los participantes (anexo I).

Instrumentos

Se recolectó información de diferentes fuentes y portales académicos como *papers*, entrevistas virtuales, libros y demás, para la investigación del tema. Estos sitios fueron Google Académico, *Scielo*, *Redalyc* entre otras.

Mediante las distintas comunicaciones realizadas tanto como con la Dirección General de Comercio y las respectivas cámaras que nuclean a las distintas empresas y en cada uno de los distintos rubros respectivamente y por intermedio de la utilización de distintos medios de comunicación tal como las casillas de correo electrónico y teléfono, fue como se logró obtener información sobre la cual de desarrolla el presente trabajo de investigación.

Para el relevamiento del material sobre la problemática bajo análisis, se realizaron estudios de casos y entrevistas usando una técnica cualitativa para la recolección de la información relativa a las características de las empresas en relación al financiamiento. Esta técnica conversacional utilizada para la recaudación de la información estuvo basada en una serie de preguntas cerradas y abiertas, de tipo semiestructurada, que fue elaborada de manera previa para recopilar en profundidad la información siguiendo una guía de pautas en función a los objetivos específicos.

La entrevista fue enviada por correo electrónico a cada uno de los participantes de la muestra y en algunos casos se hizo en forma verbal y escrita respectivamente, a través de llamadas telefónicas, mensajes de texto y/o por *whatsapp* y uno en particular, de manera personal en las instalaciones de la empresa cumpliendo con los protocolos de seguridad de distanciamiento antes mencionado.

Con la entrevista se logró conocer y describir con detalle cuales son los tipos de financiamiento empleados por las pymes familiares en el presente contexto de crisis económica por la cual está atravesando este país; si estas acudieron a alguno de los distintos tipos de financiación ya sea interna o externa y si tenían conocimiento acerca de los cuáles podían acceder dependiendo del rubro específico de cada una de las actividades desarrolladas; y en el caso de solicitar alguna, cuáles fueron los impedimentos con que se encontraron.

En el anexo II se encuentra el detalle de la redacción de las preguntas.

Análisis de datos

De toda la información recopilada y obtenida de las distintas fuentes académicas a las que se recurrieron para comprender el tema en detalle, se analizaron los datos más relevantes para poder entender y expresar la problemática.

Las variables utilizadas son de tipo mixtas (cuantitativas y cualitativas), entre las que se encuentran, fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes locales que afectan

la estructura de financiamiento en el contexto económico actual, fuentes alternativas y cuáles son las más beneficiosas en este contexto.

Se transcribieron de manera ordenada y detallada las respuestas de cada uno de los participantes para luego, examinar los datos obtenidos.

Para lograr abordar a las conclusiones sobre el objeto de estudio de la investigación se efectuó el siguiente análisis: se comparó la información en cada caso observado en cuales se responde a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos en el trabajo final, por lo que con la misma información obtenida se volvieron a analizar los casos comparando y observando en cuales se responden a la problemática objeto de estudio de esta investigación.

Durante el análisis de todo el material obtenido se subrayaron las ideas principales y de esta manera volcarlas en un archivo informático a través del programa *Word* y *Excel*, para luego servir de resumen sobre el cual, se pudo realizar la redacción y analizar las tablas respectivamente.

Resultados

En este apartado, se presenta toda la información recolectada durante el proceso de desarrollo del presente trabajo de investigación para cumplir con los objetivos específicos planteados, en el cual se propuso analizar los distintos métodos de financiamiento de las pymes familiares.

Con el objeto de respetar el anonimato y con el fin de proteger la identidad de las empresas familiares que se han entrevistado, se las designó a continuación como forma de identificación y a modo de distinción de la siguiente manera: participante 1, participante 2, participante 3, participante 4 y participante 5.

La tabla 1 muestra la distribución de las cinco empresas familiares encuestadas, teniendo en cuenta sus respectivas características, en función a los parámetros establecido por el marco normativo regulado por la Ley pymes las cuales serán utilizadas posteriormente para realizar otros análisis.

Tabla 1: Principales características de las empresas entrevistadas.

Pymes	Forma Jurídica	Rubro	Categoría
Participante 1	S.R.L.	Comercio	Mediana
Participante 2	S.R.L.	Construcción	Mediana
Participante 3	S.R.L.	Servicio	Mediana
Participante 4	Unipersonal	Comercio	Pequeña
Participante 5	Unipersonal	Comercio	Micro

Fuente: elaboración propia.

Con los datos recolectados en las respectivas entrevistas se puede mostrar en la figura 1 el tamaño de dichas empresas según la cantidad de empleados.

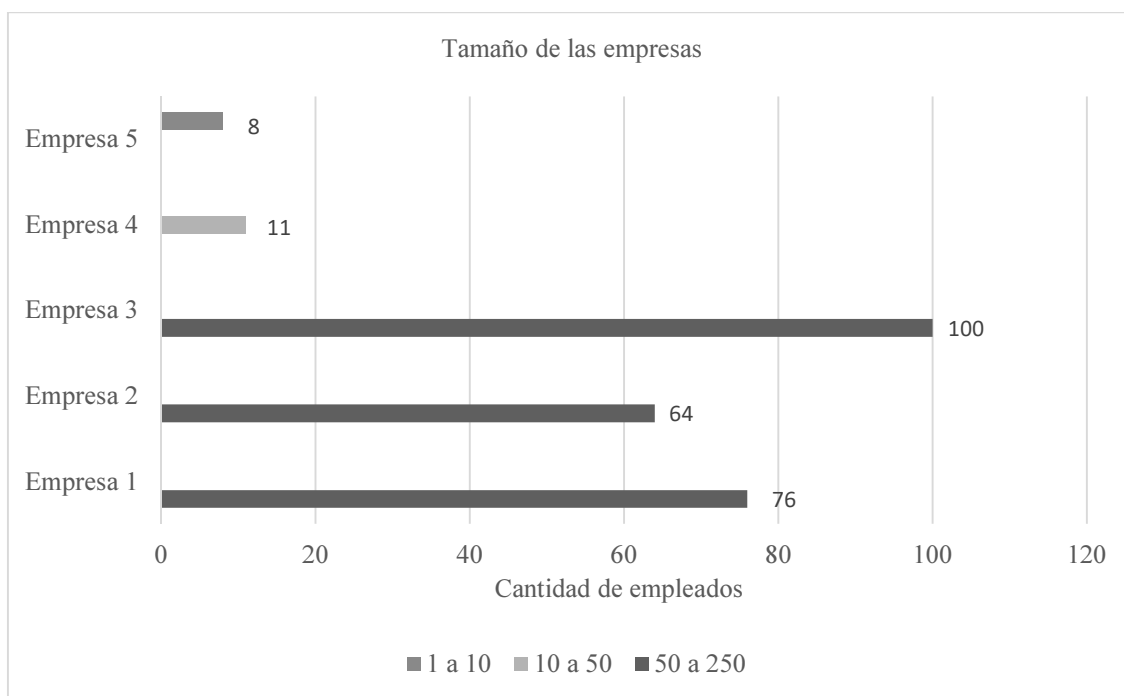


Figura 1. Tamaño de las empresas según la cantidad de empleados. Fuente: elaboración propia en base a datos revelados.

A modo de lograr una mayor interpretación del presente trabajo se procedió a ilustrar en la tabla 2 a modo de comparación entre las empresas encuestadas, el volumen de facturación promedio anual para distinguir su capacidad económica y financiera según

lo establece la resolución general 69/2020 del ministerio de desarrollo productivo a través de la secretaria de la pequeña y mediana empresa y los emprendedores.

Tabla 2: *Tamaño de las empresas según ingresos totales anuales*

Empresas familiares	Facturación promedio anual		
	Hasta \$36.320.000	De \$36.320.001 hasta \$247.200.000	De \$247.200.001 hasta \$2.602.540.000
Participante 1			✓
Participante 2			✓
Participante 3		✓	
Participante 4		✓	
Participante 5	✓		

Fuente: elaboración propia.

En virtud de los datos recolectados por intermedio de los gerentes responsables y propietarios de las distintas empresas participantes, en la tabla 3 se procede a identificar entre, las distintas fuentes de financiamiento por las empresas familiares, las más utilizadas en tiempo de crisis en la provincia de Santiago del Estero durante el año 2020.

Si bien se ilustran los métodos de financiamiento más utilizados por las empresas participantes, las demás alternativas de financiamiento como *crowdfunding* de capital y la Comisión Nacional de valores no son utilizadas por desconocimiento en su operatividad y la falta de practicidad.

Tabla 3: *Utilización de las fuentes de Financiamiento*

Fuentes de financiamiento	Empresas familiares encuestadas									
	Participante 1		Participante 2		Participante 3		Participante 4		Participante 5	
	Conoce	Utiliza	Conoce	Utiliza	Conoce	Utiliza	Conoce	Utiliza	Conoce	Utiliza
Financiamiento propio.	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Proveedores	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
Préstamos bancarios	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓		✓	
Descuento de Valores	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
<i>Leasing</i>	✓	✓	✓	✓	✓		✓		✓	
Descubierto bancario	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	
Crowdfunding	✓		✓							
Obligaciones Negociables	✓		✓							
Comisión Nacional de Valores	✓		✓							

Fuente: elaboración propia.

Continuando con el segundo objetivo se puede observar en la tabla 4 la posibilidad de acceso que obtienen los participantes, con respecto a las fuentes de financiamiento alternativas locales.

Si bien no son muchas las posibilidades de financiamiento, se proceden a describir los distintos motivos por las que las empresas familiares recurren a determinadas fuentes de financiamiento en particular, ya que el mercado financiero carece de otros medios; por cuestiones de desconocimiento en el funcionamiento de nuevos métodos, el grado de desconfianza que generan los mismos, la falta de practicidad y la inestabilidad económica

por la que está atravesando la provincia de Santiago del Estero, provocando una demanda prácticamente nula a estos nuevos instrumentos.

Tabla 4: *Posibilidad del acceso a las fuentes de financiamiento*

Pymes familiares	¿Accedió a un método de financiamiento?		Observaciones
	Si	No	
Participante 1	X		En varias ocasiones recurren al financiamiento externo, logrando obtener el mismo después de cumplir con una gran cantidad de requisitos para su aprobación.
Participante 2	X		Al solicitar financiamiento se encontraron con tasas de intereses elevadas, requisitos legales muy estrictos y burocráticos debido al considerable monto del crédito solicitado.
Participante 3	X		Uno de los obstáculos presentados fue la demora en las calificaciones crediticias y demasiados requisitos.
Participante 4		X	En pocas ocasiones solicitaron financiamiento externo y terminaron desistiendo debido a que los trámites eran muy engorrosos y demandaba mucho tiempo en cumplimentar con los requisitos exigidos.
Participante 5		X	La empresa solo utiliza financiamiento propio dado que no cumple con los requisitos solicitados por las distintas entidades financieras.

Fuente: elaboración propia.

Como resultado al tercer objetivo específico planteado sobre la posibilidad de mantener la estructura actual de financiamiento o modificarla; se determinó que el grado de conveniencia de mantener la misma estructura de financiamiento con respecto a la modificación de la misma, es nula ya que los propietarios de las empresas encuestadas, no evalúan la posibilidad de incrementar sus niveles de deuda debido a las siguientes cuestiones:

- Concuerdan en que no es conveniente por las elevadas tasas de interés y su consecuente costo.
- Incertidumbre que presenta el mercado por la profunda caída en los niveles de los volúmenes de ventas estimados, provocado por aislamiento social, preventivo y obligatorio generado por la pandemia mundial que desató la diseminación del virus *Covid-19*.

- El escaso grado de endeudamiento con respecto a los acreedores.
- Restricciones del poder ejecutivo provincial que les impide explotar sus respectivas actividades comerciales hasta que no terminen las medidas del aislamiento.
- Inestabilidad económica que se prolongará en el tiempo mientras existan las circunstancias antes mencionadas.

Sin embargo, dada la situación por las que atraviesan las empresas familiares, éstas consideran que se encuentran restringidas a la hora de hacer un adecuado análisis sobre sus respectivas estructuras de capital, que le permitan encontrar la combinación adecuada de recursos propios y ajenos que maximiza el valor de la empresa, o expresado, en otros términos, qué endeudamiento sería razonable para conseguir una mayor valoración.

Por lo tanto, para los entrevistados; determinar cuál es la estructura de capital adecuada deben realizar una correcta evaluación de la rentabilidad-riesgo de las opciones de financiación.

No obstante, en este escenario también aumenta el riesgo de las empresas, debido a que los terceros exigen el pago de un interés a cambio del financiamiento, el cual debe pagarse así obtengan o no ganancias.

Es decir que, así como las empresas puede generar mayores ganancias mediante el financiamiento externo, también se expone a generar mayores pérdidas.

Discusión

El objetivo principal de este trabajo es realizar una investigación acerca de las estrategias de financiamiento más conveniente destinadas a pymes familiares, en un contexto inflacionario por el que se encuentra atravesando la República Argentina en el año 2020 y especialmente en la provincia de Santiago del Estero. Es por esto que la investigación se basa en determinar las estructuras de financiamiento más frecuentes, la posibilidad del acceso a las distintas fuentes de financiamiento alternativas locales y determinar la conveniencia de mantener la estructura actual de financiamiento o modificarla.

El presente trabajo de investigación surge a partir del objetivo propuesto en la introducción de este apartado. El mismo se basa en los distintos objetivos específicos que complementan al objetivo general siendo de mucha importancia analizar cada uno de los mismos, con el propósito de concluir con el motivo principal de este trabajo final de grado.

Tal investigación se realiza con el objeto de comprender ésta temática y utilizar como punto de partida para analizar los distintos métodos de financiamiento. La importancia de este estudio se concentra en la problemática que todavía, no ha sido abordada en el ámbito local, además no se cuentan con investigaciones que consideren las diversas fuentes de financiamiento de las pymes familiares y la falta de información que es un factor determinante para el conocimiento de los dueños de estas empresas en la provincia.

Sin embargo, en la provincia se evidencia que el número de pymes ha descendido considerablemente, lo que ha generado una importante pérdida de puestos de trabajo, y esto ha afectado a la economía local.

Un primer objetivo de la investigación buscaba identificar los distintos métodos acerca de las fuentes de financiamiento que utilizan las pymes familiares en tiempo de crisis por lo que cabe destacar que, en primer lugar, se encuentran los recursos propios lo cual es congruente con lo manifestado por Rojas (2017) quien indica que las pymes utilizan preferentemente los recursos propios más que los externos para financiarse.

El problema que genera la utilización de recursos propios como fuente principal de financiamiento se puede dividir en dos partes: por un lado, si el desempeño de la empresa (y del contexto económico del país) no acompaña, no hay utilidades disponibles para aplicar a la inversión y por el otro lado, el financiamiento con recursos propios implica que la evaluación de proyectos quede sujeta solamente al criterio de la empresa.

La tabla 4 es coincidente con las investigaciones anteriormente mencionadas, ya que demuestra que la mayoría de las pymes encuestadas considera en menor medida a las fuentes de financiamiento externas, mostrando una mayor inclinación hacia la utilización de los recursos propios como modo de financiamiento. Además, comparten el grupo de fuentes externas más utilizadas las cuales son: proveedores, entidades bancarias y descuentos de valores.

Otro factor importante que arroja la tabla 3, en la cual se profundiza el análisis de las distintas fuentes de financiamiento de las empresas familiares en la provincia de Santiago del Estero durante el año 2020, es que las medianas empresas consideran más importantes a las fuentes de financiamiento externas que las micro y pequeñas con alguna excepción de los descuentos de valores que tienen una menor consideración por las últimas mencionadas.

Estos resultados podrían corresponderse con lo planteado por Rojas (2015) lo cual indica que cuando existe una gran concentración de la oferta o predomina la banca extranjera, las pymes tienen menor acceso al financiamiento, ya que presentan distintas dificultades para cumplir con las exigencias de información, las garantías requeridas y las altas tasas de interés; es por esto que cada vez es menor la utilización del crédito bancario y cada vez mayor con recursos propios; y cuando utilizan recursos externos, se financian con proveedores o incluso con tarjetas de crédito, a pesar de que conllevan altísimos costos.

Los resultados indican que las empresas medianas prefieren utilizar los recursos financieros que les brindan los proveedores, entidades bancarias, descuento de valores y como último los contratos de *leasing* destinados a la inversión para los activos fijos. La micro empresa usa con mayor frecuencia las fuentes de financiamiento externas que les ofrecen en primer lugar los proveedores y, en segundo lugar, los bancos con el descuento de valores. La pequeña empresa comparte la misma estructura que la anterior, pero con la diferencia de que no recurre como fuente de financiamiento al descuento de valores.

Retomando el primer objetivo, el cual tiene que ver con aquellos instrumentos y herramientas, que utilizan las empresas seleccionadas para la investigación, con el fin de acceder al mercado crediticio, se constata que prevalece un alto grado de desconocimiento en relación a las diferentes alternativas financieras disponibles. Este bajo conocimiento se encuentra dado primariamente por la falta de instrucción en el tema que poseen los distintos gerentes entrevistados por parte de las empresas, coincidiendo con lo expresado por González (2016) en que dichas problemáticas e incapacidades tienen que ver en gran medida con los niveles de gestión de la información que se maneja internamente, por sus componentes decisores. Además, se identifican como otro tipo de barreras para acceder a dicho financiamiento, la de no contar con la documentación respaldatoria requerida y la falta de medios para la constitución de garantías.

En función a estos resultados puede señalarse que, aproximadamente el 40% de las pymes familiares acceden al crédito bancario y el otro 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, cerca de la mitad considera que no lo necesita y por otra parte las pymes familiares restantes, considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y además declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme, 2018).

Conjuntamente, se destaca que los gerentes de las empresas familiares seleccionadas le atribuyen mayor importancia a la inversión en las primeras etapas del desarrollo de las empresas, y no para la expansión o crecimiento de las mismas, que si bien, es comprendido como altamente necesario para crear una diferenciación en el mercado y por ende un mejor posicionamiento estratégico, es común en éste tipo de organizaciones buscar el acceso a los créditos a través de herramientas poco formales.

En función a estos resultados puede señalarse que, es fundamental para las empresas familiares el desarrollo de nuevos sistemas de gestión que se adapten a las necesidades de recaudar, trasladar, archivar y mantener organizada toda aquella información interna que será de gran utilidad para la toma de decisiones, propiciando un menor sesgo y colaborando para acceder a las fuentes de financiamiento formales que existen en el mercado con mayor facilidad en la presentación de la documentación solicitada.

En cuanto al segundo objetivo de la investigación sobre la posibilidad del acceso a las fuentes de financiamiento alternativas locales, se verifica una situación desfavorable desde el punto de vista de las micro y pequeña empresa ya que los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento para lograr a concretar el acceso al crédito.

Por su parte, Rodríguez (2018) consideró que para las pymes es de vital importancia contar con recursos financieros, con esos fondos adquieren bienes y derechos a lo que se llama activo del ente. La falta de poder contar con esos fondos necesarios para brindar un servicio o fabricar un producto ocasionan un grave problema tanto en su crecimiento como en su desarrollo. Por tal motivo el financiamiento es un factor importante para las pymes, siendo el uso de fondos propios y el sistema bancarios la principal fuente. Es fundamental conocer los tipos de financiamiento a los cuales pueden acceder las pequeñas y medianas empresas dependiendo de la actividad desarrollada.

Estos resultados se ven reflejados en la tabla 5 que muestra claramente la tendencia de las pymes fue no tomar créditos, ya que a la mayoría de los encuestados solamente pueden acceder con tasas muy altas. Esta situación está dada por el contexto de inestabilidad económica y financiera por la que está atravesando este país. Por lo que acceder a un crédito con tasas tan altas puede generar un gran riesgo para las empresas; es decir que además de las tasas de interés, la complejidad en los trámites y fundamentalmente la informalidad del sector complican aún más el acceso al crédito.

Es por esto que el gobierno, tanto provincial como nacional, ha promovido el acceso de nuevos créditos para las pymes familiares con tasas subsidiadas, dando respuesta a este sector, en donde se otorgan créditos destinados al capital del trabajo, ofrecidos a través del sistema financiero. De esta manera se puede decir que el acceso al financiamiento es una temática fundamental para crear las oportunidades de desarrollo dentro de las empresas clasificadas como pymes.

En función a estos resultados, además se encuentran otros factores que se deben tener en cuenta y no dejan de ser importantes ya que su incumplimiento ocasiona la pérdida del acceso al crédito deseado, tal como la considerable cantidad de información que se debe compartir con la entidad bancaria por el cual se dificulta la decisión por parte de las empresas de elegir dichas fuentes para financiarse. Si bien el método bancario es la fuente de financiamiento externa más utilizada por las pymes, dichos créditos a los que se pueden acceder cuenta con varios factores determinantes a tal punto que su análisis se torna ineludible a la hora de su elección, tal como los cortos y medianos plazos, las elevadas tasas de interés y las escasas expectativas sobre un posible incremento en los volúmenes de venta a futuro; así como lo menciona Moulia (2019).

Seguido a estos se analiza el acceso al crédito por parte de las pymes clasificadas según su tamaño lo cual revela que las empresas medianas tienen un mayor acceso a créditos para financiarse que las micro y pequeñas empresas. También se observa que las tasas a las que acceden, si bien son elevadas con respecto a las del promedio de las que ofrece el mercado, no dejan de ser una alternativa segura debido al considerable monto solicitado.

Esta situación crítica en cuanto el acceso a los distintos métodos de financiamiento que arroja la investigación, también es analizado por otros autores,

mostrando resultados similares en cuanto a las dificultades existentes a la hora de acceder a fondos externos.

Por ejemplo, según Laitón Ángel y López Lozano (2018) las dificultades en la obtención de financiamiento han crecido tanto que por la falta de capital demandado, las empresas familiares se ven obligadas a compensarlo con préstamos solicitados a personas naturales, por lo que la cantidad de efectivo necesario para lograr un mayor grado de crecimiento por lo general excede esas fuentes personales, asimismo cuando las empresas comienzan a crecer, estas deciden financiarse con instituciones de capital de riesgo y luego en el mercado de deuda. Esto provoca que las proporciones en el grado de endeudamiento con respecto a las deudas y al patrimonio, muestran cambios significativos creando un alto grado de dependencia con la estabilidad de la empresa dentro del mercado.

Por último, el tercer objetivo pretende determinar el grado de conveniencia de mantener la estructura actual de financiamiento o lograr una modificación en la misma con la intención alcanzar una relación eficiente entre el nuevo grado de endeudamiento sobre el patrimonio.

Dentro del estado patrimonial de toda empresa se puede mostrar el tipo de estructura, cual es la clase y la cantidad de bienes y servicios que posee la misma, es decir que en una primera parte del balance se muestra la estructura de inversión en la cual se ve reflejados los activos corrientes, activos fijos y otros activos. Donde la participación de cada uno de ellos depende del tipo de actividad y el tipo de operaciones que realiza. Por lo tanto, los activos de las pymes se financian en algún momento con alguna combinación de deuda y/o capital.

Los resultados por parte de los entrevistados en que el grado de posibilidad de modificar o incrementar la estructura de financiamiento actual es nula, ya que no consideran bajo ningún punto de vista, incrementar sus niveles de deudas debido al alto grado de incertidumbre que evidencia el mercado, sostenido por las elevadas tasas de interés que presentan las entidades financieras, aún más por la situación de emergencia sanitaria provocada por la pandemia que afecta en similar medida a todas las economías regionales del mundo.

En base a lo analizado, se puede afirmar que los obstáculos frente a los que las empresas familiares se encuentran, no sólo tienen que ver con la información que es

requerida por las entidades financieras, sino que en muchos casos es la propia situación económica que atraviesa el país la que hace que se alejen las posibilidades de acceder a dichas fuentes de financiamiento, debido a que los programas son difíciles de alcanzar de acuerdo a las realidades de las propias organizaciones y ciertas burocracias en las entidades financieras como lo son la calificación crediticia, nivel de *score*, o por ejemplo en el Banco Central de la República Argentina, el verás, entre otras que demoran más de lo previsto en actualizar las categorías de tipo de deudores imposibilitando la aprobación de financiamiento.

Además, es importante destacar que las evidencias demuestran que las dificultades que se manifiestan son significativamente internas, lo que se presenta como uno de los factores más influyentes a la hora de decidir sobre la solicitud de un crédito, y no como lo expresa la mayoría de las empresas familiares que tiene que ver primariamente con razones externas.

Es importante también, identificar como una de las limitaciones de este estudio de investigación el haber trabajado con una muestra muy reducida de 5 empresas familiares entrevistadas, lo que limita la posibilidad de generalizar los resultados obtenidos a toda la población.

Por otra parte, existieron escasos antecedentes documentados e investigaciones representativas del tema planteado en el presente trabajo que hagan enfoque en la provincia de Santiago del Estero específicamente.

Como otra de las limitaciones en la investigación, es que las empresas participantes no dieron acceso a sus balances lo que imposibilita realizar un análisis de rentabilidad para hacer un estudio más completo lo cual este trabajo es cualitativo en mayor medida.

Por último, otra de las limitaciones a considerar es la recolección de la información, ya que solo una entrevista se pudo acceder a la misma de manera presencial. Es decir que, al no poder contar con una observación directa sobre la empresa entrevistada dado que dicha información se obtuvo por correo electrónico, *whatsapp* y llamadas telefónicas por motivo del aislamiento social, preventivo y obligatorio decretado por el poder ejecutivo de dicha provincia, generado por la diseminación del virus conocido como *covid-19*.

Dentro de las fortalezas se destaca la aleatoriedad en la elección de las empresas seleccionadas para realizar dicho estudio, perteneciendo todas a la ciudad antes mencionada, pero en una diversidad de rubros, como así también transitando por distintas etapas de las mismas, ya sea que fueran reciente su ingreso al mercado, o ya establecida en mediana y avanzada trayectoria.

Por otra parte, se aprecia en la discusión respectiva, tras poder contrastar y poner en evidencia los resultados obtenidos con los antecedentes estudiados al inicio del desarrollo del mismo.

Es importante destacar también, que los resultados fueron analizados cualitativamente logrando extraer conjeturas que posibilita realizar supuestos de calidad para continuar con una investigación en mayor detalle.

Además, se hace mención a la buena predisposición de los gerentes y/o dueño de las empresas familiares a la hora de responder las encuestadas solicitadas, mostrando amabilidad y cordialidad en todo momento de las entrevistas, tanto presenciales como virtuales.

Por todo lo antes mencionado, se puede concluir que las pymes familiares en la provincia de Santiago del Estero han utilizado casualmente las mismas fuentes de financiamiento a lo largo del tiempo, prevaleciendo las fuentes propias por sobre las externas, y sin importar el tamaño que poseen. La crisis económica y financiera por la cual se ve perturbada la República Argentina afecta el acceso al financiamiento externo en todas sus formas, lo que produce que la utilización de los recursos propios sea aún mayor.

Por último, y por todo lo expuesto anteriormente desarrollado con respecto a las estrategias de financiamiento más convenientes, en un futuro no lejano las pymes deben contemplar y conocer los programas públicos orientados hacia el financiamiento, los cuales presentan mayores beneficios en comparación con las instituciones financieras privadas.

A modo de recomendación es necesario estar actualizado con los programas de financiamiento que van surgiendo de los distintos sectores crediticios. Y en algunos casos replantearse si su inscripción impositiva, ya sea en el régimen simplificado (monotributo) o en el régimen general (responsable inscripto) es la adecuada, tras observar que en este último caso las entidades financieras son más flexibles y generosas al momento del

otorgamiento crediticio. Debido al cumplimiento del requisito patrimonial que se le es exigido para el cumplimiento de los requisitos legales establecidos por las normas impositivas vigentes.

Buenas alternativas, a las que podría recurrir serían dirigirse periódicamente a una consultora financiera que realice un seguimiento a las gestiones de la empresa, suscribirse en algún espacio en internet especializado en el tema y demás capacitaciones para permanecer informado, y poder aprovechar cualquier proyecto de expansión o salir airoso de una situación de endeudamiento.

En mención de futuras líneas de investigaciones se podría analizar una mayor cantidad de empresas familiares para poder lograr un análisis profundo para incrementar la representatividad y nutrirla de mayor diversidad en lo que respecta a tamaño, modo de operar en la gestión de la información tanto interna como externa y las estrategias utilizadas para recurrir al financiamiento y de esta manera se puede obtener conclusiones mucho más precisas y concretas.

Otra recomendación con respecto a las futuras líneas de investigación es fraccionar las empresas por rubros para poder determinar cuál de éstos son los más afectados por la falta de financiamiento durante el período de crisis económica como el que se está atravesando en la actualidad.

Por otro parte sería importante que el tema sobre los métodos de financiamiento siga siendo investigado tanto desde el enfoque cualitativo como cuantitativo con el fin de conocer con más profundidad como se financian las pymes en un contexto de crisis económicas, dado que el presente estudio constituye una aproximación a una problemática compleja que no ha sido estudiada en nuestra zona y que demanda mejores análisis e interpretaciones.

Además, sería interesante realizar una investigación que permita analizar cuáles son las causas por la que históricamente, en nuestro país, las empresas tienen como fuente principal a los recursos propios para que en las próximas generaciones de pymes familiares sirva de base a la hora de optar por una fuente de financiamiento más conveniente.

Referencias

- AFIP. (2020). Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Arechavala Vargas, R., & García Hernández, B. J. (2016). *Perspectivas de la pequeña y mediana en latinoamérica*. Pachuca, México. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/54041007/16_Capitulo_de_libro_perspectivas.pdf?1501690465=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DEl_financiamiento_y_la_desaparicion_en_l.pdf&Expires=1600383753&Signature=aa4em56i-Mxq0pu0jrP6k5CH06jTFAFdD7
- Borbor Villacís, P. X., & Mendoza Solórzano, G. E. (2017). Análisis de los métodos de financiamiento e inversión para la guía dedicada para pymes familiares. Ecuador: Tesis de pregrado. Universidad catolica de santiago de guayaquil. Obtenido de <http://repositorio.ucsg.edu.ec/handle/3317/7434>
- Céspedes López, J. B., & Martínez Pairo, R. S. (2019). Análisis del mercado de valores como alternativa de financiamiento para las PYMES en Latinoamérica. *pensamiento critico. revista del instituto de investigacion economicas facultad de ciencias economicas*, 24(1), 167-198. Obtenido de <https://doi.org/10.15381/pc.v24i1.16564>
- Comisión nacional de valores. (14 de Junio de 2018). *Se actualizan criterios para ser considerado pyme en el mercadode valores*. Argentina. Obtenido de <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Prensa/Post/1251/1251se-actualizan-criterios-para-ser-considerado-pyme-en-el-mercado-de-capitales>
- Delgado Delgado, N. D., & Chávez Granizo, G. P. (Abril de 2018). Las pymes en el Ecuador y sus fuentes de financiamiento. *Observatorio de la economía latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/04/pymes-ecuador-financiamiento.html>
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: el fianciamiento a las pymes en America latina*. Chile: Cepal. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1

- Franco, M. A. (5 de 9 de 2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares pymes. *Sinapsis*, 99-118. Obtenido de file:///D:/Llarull/Downloads/Dialnet-FinanzasYEducacionFinancieraEnLasEmpresasFamiliare-5732164%20(2).pdf
- Fundación Observatorio pyme. (2019). *Facilidades en el acceso al crédito y alternativas de financiamiento para las pymes*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/novedades/sgr-facilidades-en-el-acceso-al-credito-y-alternativas-de-financiamiento-para-las-pyme/>
- González, R. S. (2016). *Acceso al financiamiento Pyme en Argentina: características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios*. Argentina: Maestría en políticas públicas. Universidad Torcuato Di Tella. Obtenido de <https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/10968>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Luicio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (sexta ed.). Mexico. Obtenido de https://www.uv.mx/personal/cbustamante/files/2011/06/Metodologia-de-la-Investigaci%C3%83%C2%B3n_Sampieri.pdf
- Laitón Ángel, S. Y., & López Lozano, J. (Agosto de 2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Revista EAN*, 163 - 179. Obtenido de <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Ministerio de Producción de la Nación. (2019). *Pymes registradas*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/buscar/pymes%20registradas%20en%20argentina?f%5B0%5D=bundle%3Anoticia>
- Mouliá, T. (Noviembre de 2019). El financiamiento de las empresas innovadoras. Un estudio de las pymes en Argentina. Bahía Blanca, Argentina: Tesis de pregrado. Universidad Nacional del Sur. Obtenido de https://scholar.google.es/scholar?hl=es&lr=lang_es&as_sdt=0%2C5&as_ylo=2015&as_yhi=2020&q=El+financiamiento+de+las+empresas+innovadoras.+Un+estudio+de+las+Pymes+en+argentina&btnG=
- Navarro, E. B. (2020). Un análisis sobre el acceso al financiamiento de Startup y emprendimientos en Córdoba. Córdoba, Argentina: Tesis de pregrado. Universidad siglo XXI. Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/18245>
- Pyme. (2018). Obtenido de <https://enciclopediaeconomica.com/pymes/>

- Rodríguez, K. (2018). *Financiamiento de pymes industriales y dificultades en el acceso al crédito*. La plata, Buenos aires, Argentina. Obtenido de https://scholar.google.es/scholar?hl=es&as_sdt=0%2C5&q=financiamiento+de+pymes+industriales+y+dificultades+en+el+acceso+al+credito&btnG=
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector pyme en la argentina*. Argentina: Tesis de pregrado. Universidad de buenos aires. Facultad de ciencia económicas. Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en américa latina*. Santiago de Chile: Ceplan. Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>
- Santucci , C., Sanguineti , C., & Rende, P. (Mayo de 2019). *Análisis de las variables que afectan la gestión y continuidad de las empresas Pymes Familiares*. Argentina: Tesis de pregrado. Universidad Nacional de San Martín. Obtenido de <https://ri.unsam.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/957/TFPP%20EEYN%202019%20SC-SC-RP.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Secretaría de emprendedores y pymes*. (2020). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ar/tramites/area/secretaria-de-emprendedores-y-pymes>
- Terreno, D. D., & Sattler, S. A. (2015). Estudio comparativo de la estructura de financiacion de la empresas del panel pymes con las del panel general-mercado de valores de argentina. *Revista de la Agrupación Joven Iberoamericana de de Empresas*(13), 55-71.
- Universo Crwdfunding. (2017). Obtenido de <https://www.universocrowdfunding.com/que-es-el-crowdfunding/>
- Vigier, H. P., Martínez, L. B., Guercio, M. B., Corzo, L. J., & Calvento, M. (2016). *La internacionalización de las pymes como factor explicativo del financiamiento externo*. Argentina. Obtenido de <https://digital.cic.gba.gob.ar/handle/11746/4893>

Anexo I

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.

Anexo II

Encuesta

Primera parte: datos institucionales.

- 1- ¿Razón Social?
- 2- ¿Rubro?
- 3- ¿Con cuántos empleados cuenta la empresa?

Segunda parte: datos financieros.

- 1- ¿Cuenta con el asesoramiento profesional adecuado para la planificación financiera?
- 2- ¿Conoce las diferentes fuentes de financiamiento a las cuales puede acceder?
- 3- ¿Cuál es la forma de financiamiento de su empresa?
- 4- ¿De qué manera se toman las decisiones con respecto al financiamiento?
- 5- ¿En tiempo de crisis debió recurrir a alguna fuente de financiamiento?
- 6- ¿En caso de solicitar un crédito se le presentaron inconvenientes?
- 7- ¿Cuáles fueron las limitaciones?
- 8- ¿Cuánto fue su facturación anual promedio?