

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“Estrategias de financiamiento para sobrevivir al actual contexto económico”

“Financing strategies to survive the current economic context”

Autor: Longo Carolina.

DNI: 38.476.747

Legajo: VCPB31101

Director de TFG: Lombardo, Rogelio Cristian.

Laboulaye, Córdoba

Argentina, Noviembre 2020

Índice

Resumen	2
Abstract.....	2
Introducción.....	3
Métodos	15
Resultados.....	17
Discusión	22
Referencias	32
Anexo I.....	33
Anexo II.....	35

Resumen

En la presente investigación se estudió la estructura de financiamiento de las Pymes familiares en el actual contexto económico, en la ciudad de Laboulaye provincia de Córdoba, evaluando su composición, el acceso a las diferentes alternativas para financiarse, su metodología de hacer frente al conflicto, entre otras. La muestra fue de tres empresas familiares de la ciudad pertenecientes al sector agropecuario y comercial. Se procedió a entrevistar a los dueños de dichas empresas para conocer cuál fue su situación y cómo pudieron hacer frente a dicho problema. Los principales resultados obtenidos fueron que las mismas utilizan en su mayoría fuentes de financiamiento propias ya que las externas poseen altas tasas de interés, burocracia de acceso y oferta acotada de créditos Pymes. Debido al actual contexto de inestabilidad, han tenido que adaptarse a las necesidades del momento y tratar de resguardar el capital que poseen, comprando mercadería o ahorrando en dólares con el fin de evitar la pérdida de valor de la moneda Argentina.

Palabras claves: pyme, financiamiento, alternativas.

Abstract

In this research, the financing structure of family SMEs was studied in the current economic context, in the city of Laboulaye, province of Córdoba, evaluating their composition, access to different alternatives to finance themselves, their methodology to face the conflict, among other. The sample consisted of three family businesses in the city belonging to the agricultural and commercial sector. The owners of these companies were interviewed to find out what their situation was and how they could deal with this problem. The main results obtained were that they mostly use their own sources of financing since external sources have high interest rates, access bureaucracy and limited supply of SME loans. Due to the current context of instability, they have had to adapt to the needs of the moment and try to protect the capital they possess, buying merchandise or saving in dollars in order to avoid the loss of value of the Argentine currency.

Keywords: SME, financing, alternatives.

Introducción

Una Pyme es una empresa pequeña que posee como objetivo el crecimiento sostenido en el tiempo, para ello es necesario conformar una estructura de financiamiento acorde a la empresa, permitiéndole obtener una visión clara de su funcionamiento, organizando de manera eficiente y eficaz la colocación de activos y pasivos dentro de la misma (Di Pace, 2020).

Se describe a una Pyme como aquella empresa que cuenta con una plantilla de menos de 200 empleados, en Argentina la mayoría de ellas se encuentra dentro de esta denominación. Incluso se consideran pequeñas empresas aquellas unipersonales, o las que prestan servicios entre otras actividades que no se encuentran declaradas (Ministerio de producción, 2020).

Dentro de las Pymes se encuentran las de origen familiar, que según la definición de Gallo (2016) son una organización que presenta las siguientes características: la familia tiene la propiedad de la empresa y ejerce poder sobre la misma, su intención es transferir la empresa a las siguientes generaciones, y poseen un fuerte valor y lazo hacia la misma. Según Jauregui (2016), se puede indicar que:

- Las personas en las empresas son consideradas un medio para alcanzar un fin, en la familia cada persona es un fin es sí misma.
- La pertenencia de las personas a la empresa es inestable, en la familia es permanente.
- En las empresas las funciones de las personas son estables, en la familia van cambiando con el transcurso del tiempo.
- Las relaciones predominantes en las empresas son de carácter racional, en la familia son de carácter emocional.
- En los sistemas empresariales el valor predominante es la competencia, en la familia es la identidad.
- La parte esencial de la información y comunicación en la empresa está formalizada, en la familia la comunicación se da por un sistema complejo de relaciones vinculares que se forman a través del tiempo.

Las Pymes se caracterizan por ser aquel tipo de empresa que se adecua con mayor facilidad a los diferentes cambios del entorno, generando empleo y representando una importante fuente de ingresos que obtienen la mayoría de las familias, acompañando el

desarrollo económico y social del país. Se destaca como principal característica, su flexibilidad. Dicho rasgo es favorable para los países ya que uno que se encuentre conformado en su mayoría por empresas de este tipo, poseerá una gran capacidad de adaptación a las modificaciones del entorno (Allo, Altamirano, Colantuono y Schedan, 2014).

Enfrentan también en su objetivo lucrativo, el desafío del crecimiento. No todas lo logran, pero, indudablemente la Pyme constituye un tipo de empresa destinado a tener dos tipos de vida:

- Relativamente corta por no poder sobrevivir a las distintas crisis que transcurran en su camino.
- Consolidación y experimento del crecimiento que la llevará a la conversión de una gran empresa.

La Pyme nace y evoluciona utilizando recursos de todo tipo, materiales, humanos y de información, cuya eficiencia se va logrando, en la mayoría de los casos, por el clásico método de prueba y error. En algún momento entra en crisis y debe reorganizarse o muere (Allo, Altamirano, Colantuono y Schedan, 2014).

La estructura de financiamiento de una empresa es definida por Aguirre (1992) como la consecución del dinero necesario para el financiamiento de la empresa y quien ha de facilitarla. Weston y Copeland, (1995) definen la estructura de financiamiento como la forma en la cual se financian los activos de una empresa. La misma está representada por las deudas a corto plazo y las deudas a largo plazo, así como el capital del dueño o accionistas. Damodaran, (1999) y Mascareñas, (2004) determinan que la estructura financiera debe contener todas las deudas que impliquen el pago de intereses, sin importar el plazo de vencimiento de las mismas, en otras palabras, es la combinación de todas las fuentes financieras de la empresa, sea cual sea su plazo o vencimiento.

Por su parte, Vera Colina (2001) plantea que la forma en como están distribuidas las diferentes fuentes de financiamiento de la empresa se denomina estructura financiera. Por lo que la misma se puede definir como la combinación entre recursos financieros propios y ajenos; es la obtención de recursos o medios de pago, que se destinan a la adquisición de los bienes y a la inversión que la empresa necesita, para el cumplimiento de sus objetivos, lo cual se traduce en la forma en que se financian los activos de una empresa. San Millán (1998) plantea que no existe una estructura óptima de capital de la

empresa, pero sí está de acuerdo en lo conveniente que resulta una estructura donde los capitales permanentes, ya sean propios o deuda, predominen sobre la deuda a corto plazo. La estructura de capital se refiere a todos los componentes del pasivo y capital de una firma. En las inversiones se refiere a la forma como se aplican las diferentes fuentes de financiamiento a la inversión total de un proyecto.

Uno de los mayores problemas que atraviesan las Pymes es la necesidad de financiar su crecimiento debido a la falta de capital propio, deben recurrir a otras fuentes, que resultan de difícil acceso ya sea por desconocimiento, porque no cuentan con garantías, por falta de oferta financiera, o por falta de políticas que fomenten el desarrollo de las Pymes. Por su parte, desde el sector financiero se responde que las Pymes presentan problemas de información, debido a que no la disponen o la misma no es confiable, no evalúan sus proyectos de manera convenientemente, tienen deficiencias de capital, o tienen problemas de gerenciamiento (Allo, Altamirano, Colantuono y Schedan, 2014).

En consecuencia, pueden distinguirse dos tipos fundamentales de fuentes fondos:

- Aporte de los socios propietarios del proyecto: es el monto de los recursos financieros aportados por personas jurídicas y naturales que puedan ser promotores o propietarios del proyecto.

-Créditos de instituciones financieras y emisión de obligaciones a largo plazo: la participación de crédito incluye las deudas en las que se ha incurrido por préstamos bancarios, emisión de obligaciones, bonos, y cualquiera otra modalidad de crédito a plazos para cubrir parte de la inversión necesaria (Couselo, Williams, Péndon y Ciberia, 2018).

El endeudamiento se caracteriza por otorgar un derecho de reclamo fijo al acreedor, los intereses se pueden deducir del impuesto a las ganancias, tiene alta prioridad de repago ante una crisis financiera y posee vencimiento determinado. El capital se destaca por ser un derecho residual para los accionistas, los dividendos que reciben los accionistas no son deducibles del impuesto a las ganancias, tienen menos prioridad ante una crisis financiera y no posee vencimiento (Barajas, Hunt y Ribas, 2013).

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según Couselo, Williams, Péndon y Ciberia (2018):

- Según la procedencia:

- Interna: Se genera dentro de la empresa mediante su propio ahorro o auto financiación. Son los beneficios no distribuidos.
- Externa: Está formada por los recursos que provienen del exterior de la empresa. Son el capital social, los aportes de los socios son recursos externos, pero no son ajenos sino propios, préstamos, créditos de funcionamiento de la empresa, terceros en general.
- Según la propiedad:
 - Propia: La constituyen los recursos financieros que son propiedad de la empresa.
 - Ajena: La constituyen los recursos financieros que tienen que ser devueltos en un plazo mayor o menor de tiempo.
- Según el plazo de devolución:
 - A corto plazo: Está formada por los recursos que provienen de proveedores, préstamos y créditos bancarios que hay que la empresa tiene que devolver en menos de un año.
 - A largo plazo: Son las fuentes de capitales permanentes, es decir, las aportaciones de los socios, que no sean capital social, su carácter de exigibilidad es, no obstante, limitado. También son fuentes de financiación a largo plazo los préstamos, empréstitos y otras formas de endeudamiento a largo plazo, es decir, que la empresa tiene que devolver en un plazo superior a un año.

Dentro del financiamiento propio se tienen las fuentes internas o autofinanciamiento, que son las amortizaciones y utilidades retenidas y fuentes externas que representan aportes de propietarios y capital de riesgo (Briozzo y Vigier, 2013).

Dentro de las fuentes externas existen tres tipos según Briozzo y Vigier (2013):

- Instituciones financieras: bancos comerciales y otras. En este caso se puede decir que serían fondos propios ya que las mismas, para darle acceso al financiamiento, acuden a la reputación del dueño de la pyme y a su capacidad de pago, en el caso de no poder cumplir deberá responder con algún bien a su nombre. Los mismos deben cumplir con una serie de requisitos que respalden la operación tales como estados contables, situación financiera de la empresa o alguna garantía en caso de que ocurra algún imprevisto.

- Instituciones no financieras y Estado: esta se caracteriza por ser créditos comerciales para sueldos, cargas sociales, tasas, impuestos. Dichos créditos no suelen ser la mejor opción, pero aportan cierta seguridad a la empresa. La cual ante algún conflicto macroeconómico que afecte a la disponibilidad de créditos financieros poseen este respaldo.

- Individuos: préstamos que provienen de personas particulares, por ejemplo, algún familiar, amigo u otro.

La política de financiamiento implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. En un modelo ideal, el activo corriente está siempre financiado por el pasivo corriente y el activo fijo por el pasivo a largo plazo y el capital aportado por los dueños, por lo que el capital de trabajo neto es igual a cero, definiéndose éste como la capacidad que tiene una empresa de cubrir las obligaciones a corto plazo con su inversión corriente. En este modelo el activo fijo va creciendo a través del tiempo, siendo financiado por deudas a largo plazo y el capital aportado, mientras que el activo corriente se mueve, siempre igual al pasivo corriente. El financiamiento a largo plazo cubre más del total de las necesidades de activos incluyendo los picos estacionales. La empresa tendrá exceso de efectivo disponible para ser invertido en valores a corto plazo fácilmente, por lo que mantendrá una política negociable, cuando esté fuera de los picos estacionales. Esta estrategia se considera una política flexible de financiamiento, porque implica una gran inversión en capital de trabajo neto y excesos crónicos de efectivo o de valores a corto plazo (Couselo, Williams, Pendón y Ciberia, 2018).

Cuando el financiamiento a largo plazo solo cubre una parte de las necesidades del total de los activos, la empresa deberá pedir dinero prestado a corto plazo, al banco o a otro acreedor, para cubrir su restrictivo déficit. Esta estrategia se considera una política restrictiva de financiamiento. En la política flexible de financiamiento, el financiamiento a largo plazo cubre la necesidad total de financiamiento de activos, ya que incluso financia los picos estacionales, mientras que en la política restrictiva no se utiliza el financiamiento a corto plazo para cubrir los picos y no hay inversiones en valores negociables (Couselo, Williams, Pendón y Ciberia, 2018).

Para decidir cuál estrategia de financiamiento es la mejor, hay que observar las características particulares de la empresa, para lo cual deben tenerse en cuenta, las reservas de efectivo, una política de financiamiento flexible implica exceso de efectivo y

poca solicitud de préstamos a corto plazo. Esta estrategia reduce la probabilidad de que la empresa sufra de angustia financiera, y que no tenga preocupación alguna en el pago de sus obligaciones a corto plazo, pero la inversión en efectivo y en valores negociables a corto plazo, tienen un valor actual neto, VAN, de cero en el mejor de los casos (Couselo, Williams, Pendón y Ciberia, 2018).

Para lograr el éxito todo emprendimiento necesita lograr un equilibrio entre el capital y en nivel de endeudamiento. Es por ello que el fin de toda Pyme es crear una estructura balanceada la cual le brinde un equilibrio financiero. Toda empresa debe proyectarse a futuro y en el mismo debe ser solvente. Muchas de ellas se encuentran en problemas debido a que no proyectan, el nivel de endeudamiento es excesivo en relación al patrimonio, no coordinan los vencimientos con la disponibilidad de activos corrientes. Provocando un alto riesgo en su empresa, ya que ante una contingencia posiblemente no tengan una visión clara de su empresa y no posean margen para afrontarla. (Barajas, Hunt y Ribas, 2013).

En dicho equilibrio también afectan factores como:

- Tasa efectiva de impuestos: la cual si es excesiva afecta en la cantidad de efectivo líquido que posee la empresa para hacer frente a sus gastos restándole margen de maniobra para que los mismos sean utilizados en la compra de mercadería u otro activo terminando muchas veces en endeudamiento fiscal.
- La estructura de activos: la misma desde ser equilibrada, no deben existir más del 50% de activos permanentes ya que los mismos no pueden convertirse en efectivo líquido en el corto plazo por lo tanto es dinero inmovilizado; ni tampoco más del 50% de efectivo líquido ya que esto significa que hay un exceso de liquidez, la empresa está perdiendo la oportunidad de colocarlo en algún activo más rentable.
- Riesgo operativo: a mayor riesgo en las empresas sería conveniente que las mismas no accedan a grandes volúmenes de apalancamiento ya que su probabilidad de quiebra sería mayor por lo que la posibilidad de no cumplir también lo será, entre otros (Barajas, Hunt y Ribas, 2013).

En los países con ingresos más bajos, las Pymes representan un 16% de la riqueza y 30% del empleo en relación de dependencia, mientras que en los países con mayores

ingresos representa un 51 % y 65% respectivamente. De esta forma se demuestra la fuerte relación entre el aumento de riquezas y empleo generado por las Pymes y el crecimiento de la economía local, acompañado por un financiamiento público y privado (Allo, Altamirano, Colantuono y Schedan, 2014).

Las Pymes en Argentina representan el 97% del volumen empresario, el 52% del producto bruto interno y el 70% del empleo. El salto de las mismas hacia las grandes empresas debería ser mayor y más rápido, de esta manera generaría mayor cantidad de empleo, mejores productos y servicios, mejores condiciones de las personas, etc. Aunque debido a los problemas estructurales de Argentina y la falta de financiamiento este paso no es sencillo y solo muy pocas logran darlo (Di Pace, 2020).

Esto genera como consecuencia según Berensztein (2020), que las empresas y argentinos emigren del país. Sobre todo, por las reglas de juego que desalientan el desarrollo, el crecimiento y generan los grandes problemas que se han acumulado a lo largo del tiempo. De hecho, sostiene que ya muchos empresarios y personas han decidido irse del país y trasladar sus empresas a otros lugares en donde las cargas impositivas sean menos excesivas y las oportunidades de crecimiento sean mayores.

Otro problema que caracteriza al país es falta la calidad institucional, por lo que las empresas tanto nacionales como extranjeras no deciden invertir en Argentina ya que las reglas del juego han ido cambiando y no han podido formar un escenario positivo que aporte a la empresa previsibilidad. Casi siempre las medidas adoptadas para proteger a los más débiles terminan afectando a las empresas y estas son el motor del país, quienes generan trabajo, contribuyen con el abono de impuestos que luego el Estado utiliza para mantener su estructura (Smink, 2020).

Según Bloomberg (2020), hacer negocios en la tercera economía más grande de América Latina es demasiado complicado y poco rentable. Señala que las principales dificultades son el excesivo poder de los sindicatos, la existencia de una política volátil, los controles de precios y divisas, y otras formas de intervencionismo estatal que impide a las empresas crecer ya que los obstáculos son cada vez más y ante esta situación prefieren insertarse en mercados en donde las condiciones sean más favorables.

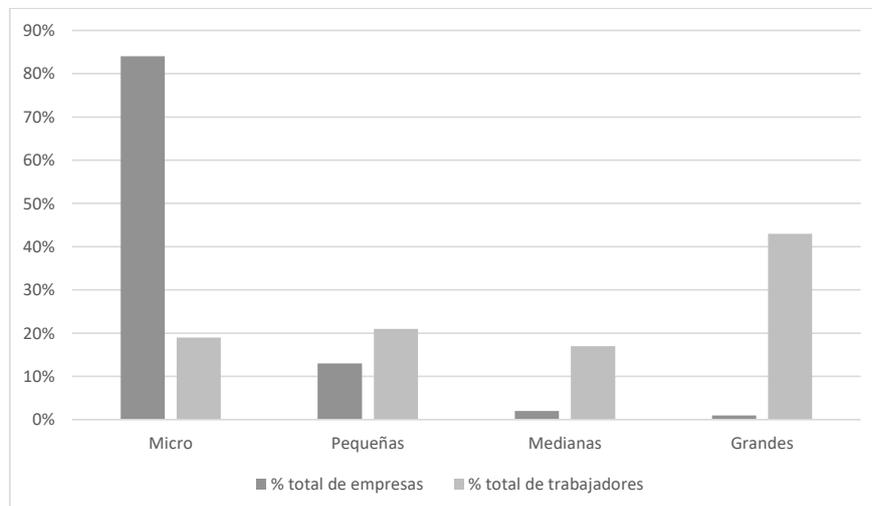
Frente a la multiplicidad de problemas encontrados en Argentina para hacer frente a la crisis, Vauthier (2020) indica que el actual gobierno con inclinación hacia intervención del Estado ha adoptado medidas que no favorecieron a las empresas como

por ejemplo prohibir despidos, quitando margen de maniobra a las empresas. Los costos laborales son el principal gasto de cualquier empleador, si no se habilita la posibilidad de reducirlos el riesgo es que la empresa cierre, dejando a muchas personas sin sustento, cortando la cadena de pagos, entre otras consecuencias poco favorables para la economía.

Actualmente hay alrededor de 520.000 empresas en Argentina, donde el 99% son consideradas Pymes. Solo el 1% de las empresas argentinas, es decir, unas 3.500 tienen más de 200 empleados consideradas grandes empresas. La gran mayoría de las empresas son 84% poseen 9 empleados o menos, el 13% son las pequeñas poseen entre 10-49 empleados, mientras que el 2% restante son medianas con 50-200 trabajadores (Telechea, 2020).

Bajo esta óptica las micro, pequeñas y medianas empresas albergan a más del 60% de los trabajadores, repartidas casi en partes iguales del 20%, cada una, mientras que el 43% restante es generado por las grandes empresas (Telechea, 2020). A modo ilustrativo se expone en porcentajes el total de empresas en sus diversas clasificaciones y el porcentaje de empleo que producen.

Figura 1: Contribución al Empleo según tipo de empresa en Argentina.



Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Producción (2020) y AFIP (2020).

Según estimaciones de la Cámara de Comercio en julio más de 42 mil pequeñas y medianas empresas han cerrado en la Argentina. De las cuales pertenecen al AMBA más de 25 mil pymes y más de 18 mil del interior. Indica una profundización de la crisis en la que se encuentra la economía Argentina con una caída de actividad mucho más severa a la experimentada en los años de 2001 y 2002, hiperinflación (Smink, 2020).

Dentro de los sectores más golpeados se encuentran los considerados no esenciales, tales como locales de indumentaria, calzado, restaurantes, hosterías, posadas, prestadores de servicios, venta de productos electrónicos. A los cuales el gobierno ha intentado ayudar con su intervención para acceso a los créditos y ha subsidiado el 50% los sueldos a pagar (Telechea, 2020).

Ante la inestabilidad presente en Argentina y la actual crisis producto de una pandemia mundial las empresas más complicadas son las pequeñas, debido a que no poseen estructura suficiente para soportar los vaivenes de la economía, aunque a la vez son las más importantes ya que generan el 64% del empleo en el país. En Argentina las grandes compañías solo generan 36% del empleo contra un 64% de las pymes y micro pymes, que tienen plantillas de menos de 200 empleados (Rousseaux, 2017).

Las mismas son claves para el funcionamiento de la economía. El problema es que, por su tamaño, son empresas que no pueden mantenerse a activas por mucho tiempo sin generar ingresos. Según la consultora Analytica (2020), una empresa de hasta 49 empleados solo puede sostenerse por tres semanas sin facturar y pagando salarios. Esto significa que, a partir de ese momento, debería recurrir a ahorros de la empresa o a algún tipo de financiamiento. Las empresas de más de 50 trabajadores podrían aguantar hasta 3 meses y medio.

La Fundación Mediterránea (2020), realizó un estudio donde identificó que, del total de empresas que hay en el país, el 36% estarían inactivas, el 19% en condiciones de operar por medio del teletrabajo, un 15% se encuentra trabajando pero con dotación mínima, de modo que solo el 31% de las empresas están funcionando plenamente. Esto implica que la cuarentena total impacta, en mayor o menor medida, al 70% de todas las empresas del país. Poniendo en evidencia que no todas las empresas pueden ya sea por sus características o por su falta de desarrollo, trabajar desde la nueva modalidad *home office*.

Para neutralizar la situación actual, pandemia mundial COVID-19 el gobierno lanzó el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la producción, ATP, cuyas medidas principales son el subsidio directo del 50% del salario neto de todos los trabajadores de empresas del sector privado que se hayan visto significativamente afectadas y por otro lado la reducción u postergación de hasta el 95% de las contribuciones patronales. Dicho plan contempla aquellas empresas consideradas no esenciales y la caída efectiva de ventas en la misma (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2018).

Argentina es un país que posee deuda en el exterior por ende los préstamos no están habilitados, ante la imposibilidad de acceder a financiación externa, el gobierno ha tenido que emitir dinero para poder brindar asistencia, financiando hoy la mitad del gasto público estatal con emisión monetaria, algo que podría eventualmente agravar la inflación.

Según datos de la Cámara Argentina de Comercio y Servicios, CAC, (2020) solo el 22% de las empresas consultadas pudo acceder a créditos en entidades bancarias. Los principales motivos por los que no pudieron adherirse fueron un 20% por no alcanzar la calificación crediticia necesaria, un 12% porque les dijeron que hacía falta un trámite presencial, otro 9% o porque les ofrecieron una tasa superior a la estipulada.

Los emprendimientos familiares en Argentina solo tienen acceso para financiar sus operaciones de dos tipos de fuentes: recursos propios y a través de terceros, entes privados o públicos. Dichas empresas se encuentran en crisis en esta faceta ya que se enfrentan a una cadena de pagos estresada y costos en alza. Se suma a todo esto, una economía con caída de la demanda producto de un deterioro en la actividad.

De acuerdo a la información de Fundación Observatorio Pyme, FOP, (2020), existen 200 mil millones de deuda de Pymes manufactureras que se encuentra distribuida en:

- Un 47%: cadenas de valor, mayormente proveedores, con un 43%, es decir, unos 86 mil millones.
- Un 27% en deudas sociales y fiscales de los distintos niveles de gobierno, es decir, 54 mil millones de pesos.
- El financiamiento bancario adeudado privado y público conforma un 18%, o sea, 36 mil millones.

- Sólo un 2% corresponde a algún banco de tipo cooperativo o social.
- Las deudas adquiridas vía mercado de capitales, al igual que los programas públicos, sólo representan en cada caso un 1%.
- Los propios socios las deudas representan un 3% del stock total.
- En otros conceptos se ingresa aproximadamente un 2%, reuniendo una variedad de financiadores, prestamistas individuales y similares.

El problema de las Pymes es que las fuentes de financiamiento en manos de terceros es demasiado compleja ya que para acceder a un préstamo deben completar demasiados requisitos, de los cuales una vez reunidos no son suficientes para acceder a grandes montos y siendo no son aptos para la inversión que necesitan, sumando a esto los excesivos intereses cobrados para su devolución que les devuelvan lo convierte es una opción no potable Por otro lado, se necesitan grandes montos para invertir ya que la mayoría de las maquinarias e insumos son importados y el dinero en Argentina pierde valor de manera constante debido a la alta inflación.

Como problema se evidencia que las actuales crisis económicas ponen en riesgo la continuidad de las operaciones de las Pymes en la ciudad de Laboulaye. Sumado a esto, el desconocimiento sobre la estructura financiera y las fuentes de financiamiento provoca que las utilizadas no sean las óptimas. Se plantean los siguientes interrogantes: ¿Cómo financian sus operaciones las empresas familiares en Laboulaye? ¿Tienen acceso a diferentes alternativas de financiamiento para subsistir? ¿Deberían cambiar su estructura de financiamiento por otra mejor?

El interés de esta investigación radica en describir la estructura de financiamiento idónea para las pymes familiares, con el fin de que las mismas puedan adaptarlas a su negocio y de esa forma poder sobrevivir a las crisis económicas existentes sin tener que correr altos riesgos. Un desconocimiento provoca muchas veces la toma de malas decisiones, en las cuales, si bien los eventos imprevistos no pueden predecirse, si se puede tener un plan de respaldo ante situaciones inesperadas, y resguardarse conservando un equilibrio y orden dentro de la misma, que le permita tener una visión más clara y saber cómo actuar ante determinados hechos inciertos. Investigar el problema detectado ayudaría a obtener dicha visión.

Es por ello que el objetivo general es diseñar una guía comparativa de fuentes de financiamiento que sirva de apoyo para las Pymes familiares en la adopción de la

estructura financiera más conveniente en el año 2020, como contexto de inestabilidad, en la ciudad de Laboulaye, Córdoba.

- Determinar que estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares en tiempos de crisis.
- Analizar la conveniencia de mantener la estructura financiera actual.
- Analizar la existencia y accesibilidad a diferentes alternativas de financiamiento en Laboulaye.

Métodos

Diseño

Esta investigación tuvo alcance descriptivo, ya que la misma consistió en detallar las estrategias de financiamiento que aplican las pymes familiares en el contexto económico actual, 2020, en la localidad de Laboulaye. Se realizaron estudios de casos y entrevistas para obtener una visión holística de la problemática planteada.

El enfoque fue cualitativo busca la posibilidad de realizar una investigación profunda de la problemática planteada.

El diseño del trabajo fue no experimental ya que se realizó sin manipular las variables, de tipo transversal, se recolectaron datos en un momento único para cada participante.

Participantes

La población estuvo conformada por pymes familiares del sector de agropecuario y comercial de la ciudad de Laboulaye.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que no se pudo obtener un listado completo de Pymes de la ciudad, ni bien se obtuvo un caso potable, se utilizó.

La muestra estuvo conformada por tres empresas familiares, debido a que la ciudad de Laboulaye posee una población de 25.000 habitantes.

Previo a realizar la entrevista, se leyó y firmó el consentimiento informado. (Anexo I).

Instrumentos

Se obtuvo información perteneciente a libros y tesis que describen el funcionamiento de las Pymes, indican su definición, composición, fuentes y estructura de financiamiento, entre otros temas. Se accedió a sitios web que brindaron información académica sobre la composición de las mismas en el territorio argentino, sus métodos de financiamiento, etc. Las fuentes de datos fueron las páginas del Banco Nación, AFIP, Ministerio de Producción, libros de economistas, tesis, entre otras. También se recurrió a notas periodísticas que analizaban la situación actual y caracterizaban la economía Argentina.

Por último, se contactó a los dueños de las empresas para consultarles si podrían ser entrevistados para dicha investigación, poniendo en conocimiento todos los pasos a

seguir y como se desarrollaría la misma. Se profundizó sobre el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas, su estructura de financiamiento y de las razones por las que los empresarios necesitan de dichas fuentes detallando como la actual crisis afectó a cada empresa y si la misma tuvo que financiarse para hacer frente a sus costos operativos.

Para el relevamiento de la información se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad con el fin de recopilar información que reúna las características de las empresas en relación al financiamiento, siguiendo una guía de preguntas en función a los objetivos específicos, que el lector puede encontrar en el Anexo II. Las entrevistas fueron realizadas con preguntas abiertas y cerradas, de tipo semiestructuradas y elaboradas con anterioridad. La conversación fue registrada mediante grabación digital y luego transcripta.

Análisis de datos

Se transcribieron en su totalidad las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes para luego reunir los datos necesarios y analizarlos posteriormente.

Se realizó una descripción de cada entrevista desde un punto de vista general para comentar la historia de la empresa con el fin de contextualizar la misma, acentuando en aspectos económicos y financieros, luego desde un punto de vista particular que permitió la focalización en la problemática planteada.

Cada entrevistado aceptó participar en el estudio de forma voluntaria luego de que se les garantizara su anonimato.

Se comparó la información obtenida en cada caso observando en cuales se responde a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos.

Finalmente se realizó un análisis de todos los datos obtenidos, elaborando tablas que plasmen la información obtenida y describan la estructura de la empresa, como ha ido adaptándose al contexto de inestabilidad actual y los diferentes accesos a fuentes de financiamiento con sus respectivos condicionamientos. Con el fin de encontrar una solución elaborando una guía que les permita a las empresas tener una visión más clara de su estructura, colocando sus activos y pasivos de manera eficiente y eficaz acorde al tipo de empresa. Pudiendo obtener un plan de contingencias apto para ser utilizado cuando sea necesario.

Resultados

Los resultados que a continuación se detallan corresponden a una muestra de 3 Pymes familiares de la ciudad de Laboulaye. Dicha muestra se encuentra compuesta por dos empresas de tipo comercial, la Pyme 1 es una empresa dedicada a la venta de artículos para la construcción; la Pyme 2 ofrece venta de artículos rurales, en particular es una maderera y la Pyme 3 es una empresa agropecuaria que se dedica a la agricultura y ganadería.

Tabla 1: Caracterización de empresas entrevistadas.

Pyme	Tipo de empresa	Generación	Trayectoria
Pyme 1	S.A. Presidida por hermano mayor, la hermana es solo accionista de la misma.	La generación que la dirige es la segunda, los hijos del dueño principal.	Hace 12 años que funcionan en el mercado en este tipo societario.
Pyme 2	Sociedad Simple. Producto de la división de la sucesión. Dos hermanos que se separaron y actualmente son competencia.	La generación que la dirige son los hijos del dueño principal, se está comenzando a incorporar la 3° generación.	Hace 12 años que funciona en el mercado.
Pyme 3	Sucesión. Dos hermanos que trabajan en conjunto.	La generación que la dirige son los hijos del dueño principal.	Hace 11 años que trabajan juntos. Bajo administración judicial concedida por el juez.

Fuente: elaboración propia.

A continuación, se describen los resultados obtenidos en relación a los objetivos específicos desarrollados en la introducción.

Estructura de financiamiento adoptada por las pymes familiares en tiempos de crisis

En la siguiente tabla se muestra la estructura de financiamiento adoptada por las Pymes según los plazos.

Tabla 2: Estructura de financiamiento según los plazos obtenidos.

Pyme	Financiamiento CP ≤ 120 días	Financiamiento MP ≥ 120 días-2 años.	Financiamiento LP ≥ 2 años.	Resultado
Pyme 1	Proveedores, y acreedores de bienes de capital de menor envergadura. La empresa se financia con activos propios. Pueden recurrir a giro en descubierto bancario o descuento de cheques.	Acreedores de bienes de capital de mayor envergadura. La empresa se financia a través de terceros con garantías prendarias, pagarés entre otros.	Inversiones de mayor envergadura mejoras edilicias, o construcción de nuevas. La empresa se financia con entidades bancarias (públicas o privadas). También se incluyen moratorias de impuestos, refinanciaciones de deudas.	En un 80% la empresa utiliza financiamiento a corto plazo, con capital propio. 10% a mediano plazo, créditos prendarios. 10% largo plazo, refinanciación de deudas.
Pyme 2	Proveedores y acreedores de bienes de capital de menor envergadura. La empresa se financia con activos propios. Pueden recurrir a giro en descubierto bancario.	Prácticamente no lo utilizan	Han accedido a créditos Pymes para mejoras y construcciones edilicias.	80% lo financian con capital propio. 20% mediante créditos pymes subsidiados por el Estado.
Pyme 3	Proveedores y acreedores varios. La empresa se financia con activos propios.	Acreedores de bienes de mayor envergadura. La empresa se financia con activos propios. Pueden llegar a acceder a algún crédito prendario.	Prácticamente no lo utilizan	El 90% es financiado con capital propio solo el 10% con créditos prendarios. Prácticamente es nulo el acceso a fuentes de financiamiento externa.

Fuente: elaboración propia.

Conveniencia de mantener la estructura financiera actual

En la siguiente tabla se exponen los cambios que realizaron las empresas en su estructura financiera debido al contexto económico actual.

Tabla 2: *Modificaciones a la estructura de financiamiento actual y sus efectos.*

Pyme	Mantuvieron	Modificaron	¿Cuál fue el efecto?
Pyme 1	Modo de ahorro, respaldados por moneda fuerte, dólar. Stock de mercadería mientras sea posible.	Proveedores acortaron plazo de pago, contado o máximo 30 días. Suspenden ventas de mercadería por adelantado. Cuentas corrientes disminuyen su plazo de pago, contado o máximo 30 días.	Si no hubiesen modificado su estructura ajustando el cobro de sus derechos con el pago de sus obligaciones podrían entrar en un período de desfinanciamiento. Ante la falta de mercadería producto de la paralización de producción de algunas fábricas, las ventas por adelantado hubiesen sido un problema ya que no conocían los precios de reposición, por lo tanto podrían incurrir en pérdidas al vender mercaderías que no sabrían a qué precio reponer.
Pyme 2	Modo de ahorro respaldado en moneda fuerte, dólar. Stock de mercadería mientras sea posible	Proveedores acortaron plazos de pago, contado o plazo máximo 30 días. Suspenden ventas de mercadería por adelantado. Cuentas corrientes disminuyen su plazo de pago, contado o máximo 30 días.	Si no hubiesen modificado su estructura articulando el cobro de sus derechos con el pago de sus obligaciones podrían entrar en un período de desfinanciamiento. Ante la falta de mercadería producto de la paralización de producción de algunas fábricas, las ventas por adelantado hubiesen sido un problema ya que no conocían los precios de reposición, por lo tanto podrían incurrir en pérdidas al vender mercaderías que no sabrían a qué precio reponer.
Pyme 3	Modo de ahorro respaldados por moneda fuerte, dólar.	No tuvieron modificaciones.	No sufrieron grandes cambios, ya que sus productos se encuentran dolarizados.

Fuente: elaboración propia.

Se obtuvo como resultado que las Pymes comerciales fueron las que tuvieron que modificar sus estructuras de financiamiento, Pyme 1 y 2. Debido a que si no tomaban la decisión de cambiar la metodología de cobro de sus derechos para que los mismos encajen con el pago de sus obligaciones no podrían hacer frente a las mismas ya que incurrirían en un período de desfinanciamiento. Y si vendían mercadería por adelantado sin saber el costo de reposición de la misma, podrían haber incurrido en pérdidas. Mantuvieron su forma de respaldar los ahorros en una moneda fuerte como lo es el dólar e intentando abastecerse de mercadería mientras podían, mecanismos para cubrirse ante contextos de inestabilidad presentes en Argentina.

Alternativas de financiamiento en Laboulaye, su existencia y accesibilidad

En la siguiente tabla se especifican las alternativas de créditos existentes para Pymes.

Tabla 3: *Alternativas de financiamiento existentes.*

Pyme	Bancos privados	Créditos con subsidios Estatales.	Créditos pyme.
Pyme 1	No son convenientes.	Cuando existen si son convenientes se adquieren.	No encuentran mucha oferta.
Pyme 2	No son convenientes.	Cuando existen si son convenientes se adquieren.	No encuentran mucha oferta.
Pyme 3	No son convenientes.	No utilizan.	No conocen.

Fuente: elaboración propia.

En la tabla 4 se detallan los problemas existentes a la hora de acceder a algún tipo de financiamiento.

Tabla 4: *Problemas para el acceso a créditos.*

Pyme	Accesibilidad
Pyme 1	Cuando no son subsidiados por el gobierno las tasas son demasiado altas. La oferta de créditos Pyme es escasa, cuando existen los cupos son limitados, el acceso al mismo es difícil, demanda mucha insistencia y requisitos para calificar.
Pyme 2	Cuando no son subsidiados por el gobierno las tasas son demasiado altas. La oferta de créditos Pyme es escasa, cuando existen los cupos son limitados, el acceso al mismo es difícil, demanda mucha insistencia y requisitos para calificar.
Pyme 3	No utilizan, desconocen los créditos existentes para fomentar el crecimiento de su empresa.

Fuente: elaboración propia.

Se obtuvo como resultado que la oferta de créditos para fomentar el crecimiento de Pymes es prácticamente nula o se desconoce su existencia. Cuando el gobierno lanza créditos subsidiados, el acceso a los mismos es difícil debido a que demandan muchos requisitos, a veces las Pymes no se encuentran ordenadas en materia de papeles y no pueden acceder a los mismos. Muchas veces no cuentan con los papeles necesarios para presentar debido al alto costo que los mismos poseen para su elaboración. Otras logran reunir todo el material que se le pide, poseen un mayor orden, pero argumentan que necesitan de mucha insistencia para poder acceder a los mismos.

Discusión

La presente investigación tiene como objetivo general diseñar una guía comparativa de fuentes de financiamiento que sirva de apoyo para las Pymes familiares en la adopción de la estructura financiera más conveniente en el año 2020. Este año resulta muy particular debido a la problemática actual existente, donde muchas empresas se vieron en la situación de cerrar sus puertas, a raíz de que por una pandemia mundial la economía se paralizó por muchos meses. El interés de esta investigación radica en describir la estructura de financiamiento idónea para las pymes familiares, con el fin de que las mismas puedan adaptarlas a su negocio y de esa forma poder sobrevivir a las crisis económicas existentes sin tener que correr altos riesgos. El desconocimiento provoca muchas veces la toma de malas decisiones, en las cuales, si bien los eventos imprevistos no pueden predecirse, si se puede tener un plan de respaldo ante situaciones inesperadas, y resguardarse conservando un equilibrio y orden dentro de la misma, que le permita tener una visión más clara y saber cómo actuar ante determinados hechos inciertos.

Cabe mencionar que confeccionar una guía de ayuda para las Pymes es importante ya que las mismas son el tipo de empresas que predominan en este país y según Telechea (2020) bajo esta óptica las micro, pequeñas y medianas empresas albergan a más del 60% de los trabajadores, repartidas casi en partes iguales del 20%, cada una, mientras que el 43% restante es generado por las grandes empresas. Lo cual, si bien son empresas pequeñas, son muy significativas para el funcionamiento de la economía.

Es importante destacar que en esta zona es la primera vez que se realiza una investigación sobre la estructura de financiamiento que adoptan las Pymes familiares en Laboulaye, sur de Cba. Es una ciudad pequeña en la que muchas veces las empresas acostumbran a tomar decisiones sin demasiada proyección, su forma de proceder es demasiado primitiva sin profundo análisis, lo cual una guía que las oriente resulta interesante para que puedan aplicarlo y prevenir ciertos hechos a los que se encuentran expuestas.

El primer objetivo específico pretende conocer la estructura de financiamiento que utilizan las Pymes familiares en su funcionamiento cotidiano. Como resultado, lo que se obtuvo fue que a corto plazo la financiación a la que acceden es de 120 días, es el tiempo que tienen para poder pagar su mercadería y hacer coincidir el encaje con el período de cobranza de sus derechos, para así poder hacer frente a sus derechos y obligaciones sin

Comentado [CL1]: El apartado requiere mayor desarrollo se requiere 10 paginas de expansion puedes explayarte en los puntos observados. Las nuevas lineas de investigación le aportan valor a tu trabajo.

caer en falta de fondos. Como ya se sabe en un negocio para poder subsistir es importante hacer coincidir el ciclo de pagos con el ciclo de ingresos para no incurrir en desfinanciaciones. En el corto plazo se encuentran los pagos a proveedores y lo relacionado a la actividad operativa de la empresa. En un ciclo mayor a 120 días se encuentra el mediano plazo que es utilizado para financiar bienes de mayor envergadura, tales como mejora de maquinarias, nuevos rodados, entre otros, Y a largo plazo utilizan préstamos para realizar obras de mayor infraestructura como lo es la creación de una nueva planta, alguna mejora edilicia, entre otras.

La estructura de financiamiento adoptada por las Pymes familiares de la ciudad de Laboulaye se relaciona con el tipo de estructura flexible, que como indican Couselo, Williams, Pendón y Ciberia (2018) implica una elección entre el riesgo y el rendimiento esperado. Lo que buscan como modelo ideal es que el activo corriente esté siempre financiado por el pasivo corriente y el activo fijo por el pasivo a largo plazo y el capital aportado por los dueños, por lo que el capital de trabajo neto es igual a cero, definiéndose éste como la capacidad que tiene una empresa de cubrir las obligaciones a corto plazo con su inversión corriente. En este modelo el activo fijo va creciendo a través del tiempo, siendo financiado por deudas a largo plazo y el capital aportado, mientras que el activo corriente se mueve, siempre igual al pasivo corriente. El financiamiento a largo plazo cubre más del total de las necesidades de activos incluyendo los picos estacionales. La empresa tendrá exceso de efectivo disponible para ser invertido en valores a corto plazo fácilmente, por lo que mantendrá una política negociable, cuando esté fuera de los picos estacionales.

Lo que evidencian los objetivos también es que los pequeños comerciantes se endeudan en un 80% con capital propio. Debido a que financiarse de manera externa lo encuentran demasiado costoso y con difícil acceso. Evidenciando la cautela de las empresas al cuidar su pequeño negocio para que el mismo no entre en desequilibrios ni en deudas difíciles de pagar, los riesgos que toman son bastante bajos. Esto se relaciona con lo que aconsejan Barajas, Hunt y Ribas, (2013) para lograr el éxito todo emprendimiento necesita lograr un equilibrio entre el capital y en nivel de endeudamiento. Es por ello que el fin de toda Pyme es crear una estructura balanceada la cual le brinde un equilibrio financiero en el cual puedan cumplir con sus metas y obligaciones sin caer

en situaciones que pongan en peligro el funcionamiento de la misma. Sin asumir compromisos que luego no puedan llegar a cumplirse.

El segundo objetivo que se plantea es sobre la conveniencia de mantener la estructura de financiamiento con la que venían trabajando, como resultado se sabe que las Pymes comerciales fueron las que modificaron sus estructuras de financiamiento. Debido a que si no tomaban la decisión de cambiar la metodología de cobro de sus derechos, para que los mismos encajen con el pago de sus obligaciones, no podrían hacer frente a las mismas ya que incurrirían en un período de desfinanciamiento. Muchas empresas han entrado en cuarentena teniendo que frenar su producción, sin poder reponer el stock, es por ello que cuando venden no pueden reponer su mercadería, o los plazos para poder adquirirlas se reducen. Por lo tanto, han tenido que cambiar su metodología de proceso, achicar los plazos de pagos y cobros a 30 días, el período con el que cuentan para poder adquirir sus productos en algunos casos. También han debido suspender las ventas por adelantado ya que al no poder comprar mercadería no se conoce ni los precios ni si se podría reponer al momento de tener que entregarla.

Esta modificación adoptada se relaciona con la característica principal que poseen este tipo de empresas, su flexibilidad que según describe Allo, Altamirano, Colantuono y Schedan, (2014) las mismas se adecuan con mayor facilidad a los diferentes cambios del entorno, generando empleo y representando una importante fuente de ingresos que obtienen la mayoría de las familias, acompañando el desenvolvimiento económico y social del país. Dicho rasgo es favorable para los países ya que uno que se encuentre conformado en su mayoría por empresas de este tipo, poseerá una gran capacidad de adaptación a las modificaciones del entorno.

Por otro lado, se obtuvo como resultado que las mismas mantuvieron dentro de su estructura la forma en la que respaldan los ahorros, resguardando el valor de sus ingresos en moneda fuerte como lo es el dólar, o intentando abastecerse de mercadería mediante mecanismos para cubrirse ante contextos de inestabilidad presentes en Argentina. Esta forma de proceder se relaciona con lo que dice Allo, Altamirano, Colantuono y Schedan, (2014), que las Pymes presentan problemas de información, debido a que no la disponen o la misma no es confiable, no evalúan sus proyectos de manera convenientemente, tienen deficiencias de capital, o tienen problemas de gerenciamiento. Es por ello que acuden a lo más seguro sin evaluar qué es lo más conveniente. Ya que no cuentan con alguien que

las asesore, indicando cual sería la forma correcta de proceder para cada negocio en particular. Lo que hacen es por experiencias propias, por instinto o porque sus antecesores lo hacían de este modo.

El tercer objetivo trata sobre las alternativas de financiamiento y el acceso a los mismos. Se obtuvo como resultado que la oferta de créditos para fomentar el crecimiento de Pymes es prácticamente nula o se desconoce su existencia. Cuando el gobierno lanza créditos subsidiados, el acceso a los mismos es difícil debido a que demandan muchos requisitos, a veces las Pymes no se encuentran ordenadas en materia de papeles y no pueden acceder a los mismos. Muchas veces no cuentan con los papeles necesarios para presentar debido al alto costo que los mismos poseen para su elaboración. Otras logran reunir todo el material que se le pide, poseen un mayor orden, pero argumentan que necesitan de mucha insistencia para poder acceder a los mismos. El difícil acceso a los mismos se relaciona con lo que menciona Di Pace (2020) respecto a que los gobiernos no suelen ofrecer oportunidades que incentiven a los ciudadanos a emprender. Siempre existen trabas que impiden avanzar, si no es por la falta de financiamiento es por las cuestiones impositivas, o por cuestiones laborales.

El resultado anteriormente mencionado se relaciona con la información que brinda la CAC (2020) al mencionar que solo el 22% de las empresas consultadas puede acceder a créditos en entidades bancarias. Los principales motivos por los que no adhieren son en un 20% por no alcanzar la calificación crediticia necesaria, un 12% por falta de un trámite presencial, otro 9% porque les ofrecieron una tasa superior a la estipulada. Es lo que manifestaron las Pymes en la entrevista, mencionando que para poder acceder a los créditos se necesitan de muchísimos requisitos y papeles, que elaborarlos es demasiado costoso, y una vez reunidos no garantizan el acceso a los mismos ya que la oferta de los créditos es demasiado acotada y muchas veces utilizada para beneficio de los amigos del poder, otro gran problema existente en Argentina. Las oportunidades son para unos pocos, no hay igualdad para todos los ciudadanos. Esto genera desgaste y falta de incentivos en la población, la corrupción existente en todos los ámbitos, la falta de acompañamiento de la política hacia las personas emprendedoras generó un deterioro que costara muchos años recuperar.

Como resultado se obtuvo que los emprendimientos familiares en Argentina solo tienen acceso para financiar sus operaciones de dos tipos de fuentes: recursos propios y a

través de terceros, entes privados o públicos. En su mayoría se endeudan a corto plazo con sus proveedores ya que es casi nula la existencia de créditos externos a tasas convenientes. Otro gran porcentaje se lo lleva la financiación de deudas fiscales, ya que como son cada vez más y muchas empresas no pueden pagarlas con su actividad operativa diaria y deben recurrir a refinanciaciones. Para acceder a un préstamo deben completar demasiados requisitos, de los cuales una vez reunidos no son suficientes para acceder a grandes montos y siendo no son aptos para la inversión que necesitan, sumando a esto los excesivos intereses cobrados para su devolución que les devuelvan lo convierte es una opción no potable.

Esto se relaciona con la información aportada por FOP (2020) al indicar que existen 200 mil millones de deuda de Pymes manufactureras que se encuentran distribuidas en un 47% en cadenas de valor, mayormente proveedores. Un 27% en deudas sociales y fiscales de los distintos niveles de gobierno, es decir, 54 mil millones de pesos. El financiamiento bancario adeudado privado y público conforma un 18%, o sea, 36 mil millones. Sólo un 2% corresponde a algún banco de tipo cooperativo o social. Las deudas adquiridas vía mercado de capitales, al igual que los programas públicos, sólo representan en cada caso un 1%. Los propios socios las deudas representan un 3% del stock total. En otros conceptos se ingresa aproximadamente un 2%, reuniendo una variedad de financiadores, prestamistas individuales y similares. Coincidiendo que el mayor porcentaje de deuda es a favor de los proveedores o por deudas fiscales.

La poca proyección a futuro evidente en los resultados de investigación producto de la poca oferta de créditos Pyme, del costo alto que posee endeudarse, de la falta de previsibilidad existente en el país, hace que las empresas no posean un plan a futuro claro, no pudiendo proyectarse en el mismo ya que se van modificando a medida que los hechos acontecen. Lo cual no es del todo bueno para una empresa no tener un rumbo definido, el optar por cubrirse ante hechos inesperados. Este resultado guarda relación con lo que Barajas, Hunt y Ribas (2013) sostienen al indicar que toda empresa debe proyectarse a futuro y en el mismo debe ser solvente. Muchas de ellas se encuentran en problemas debido a que no proyectan, el nivel de endeudamiento es excesivo en relación al patrimonio, no coordinan los vencimientos con la disponibilidad de activos corrientes. Provocando un alto riesgo en su empresa, ya que ante una contingencia posiblemente no tengan una visión clara de su empresa y no posean margen para afrontarla. Si bien las

mismas son cautelosas, no tienen una proyección clara de las causas y consecuencias de su proceder. Es por ello que es importante conocer mejor el funcionamiento de la misma y las medidas a tomar evaluar cuales son las que mejor benefician a la empresa y que consecuencias tienen a futuro.

Como limitación de esta investigación se evidencia que no fue posible realizar una investigación más profunda producto de que las pymes analizadas poseen una estructura demasiado rudimentaria, ya que son empresas pequeñas que se encuentran poco profesionalizadas por lo tanto están poco organizadas, no conocen mucho de su funcionamiento, sino que operan de manera primitiva, sin demasiado análisis previo, ajustando las medidas a tomar de acuerdo a las situaciones que se van presentando. Pero lo valioso es que se comienza a realizar una guía metodológica apta para todas aquellas empresas que necesiten material puedan comenzar a solucionar el problema existente, pudiendo recurrir a la misma cuando lo necesiten, sabiendo cual es el procedimiento idóneo para poder cubrirse y subsistir a los vaivenes de la economía Argentina.

Es importante mencionar como otra limitación de este estudio que ha sido trabajado con una muestra de solo 3 pymes familiares lo que limita la posibilidad de generalizar los resultados a todos, pero es un puntapié inicial para comenzar a ahondar sobre esta problemática que tanto preocupa a todos los ciudadanos ya que es la primera vez que se realiza una investigación de este tipo en la ciudad. Al ser una ciudad que se encuentran bastante apartada de los grandes centros urbanos, los cambios llegan con bastante lentitud y la forma de proceder de los mismos es demasiado primitiva. Hay que realizar un esfuerzo de todos para poder estar al día con las novedades e ir incorporándolas lo más rápido posible así no quedan afuera del mercado.

Dentro de las fortalezas se destaca la predisposición por parte de los participantes de la muestra, se mostraron activos para colaborar con la investigación brindando respuesta a todas las preguntas realizadas aportando datos interesantes para poder dar curso a la investigación.

También lo positivo de trabajar con empresas con poca estructura permite que las mismas se puedan ir modelando de acuerdo al rubro al que pertenecen, a la región, a los distintos factores que las afligen, creando la estructura que mejor se adapte a las mismas. Ya que como no tienen demasiado análisis y proyección es una labor más accesible para comenzar a trabajar en ese punto, ya que se comienza desde cero estudiando cada

problema sin sesgo acerca de cómo se venía procediendo, permitiendo crear desde lo que se puede ver en la propia experiencia, a prueba y error. Esto puede ser bueno ya que no existen muchos condicionamientos, pero al no tener experiencia suficiente puede resultar negativo si falla.

Como conclusión se puede decir que las Pymes familiares en Argentina son uno de los tipos de empresas más importantes por su cantidad y por las fuentes de trabajo que generan. Pero las mismas no encuentran grandes oportunidades de crecimiento ya que no encuentran financiamiento accesible que les permita despegar y poder pasar a una etapa de mayor consolidación. Esto es producto de que las fuentes existentes requieren de mucha burocracia para acceder a los mismos y no hay gran cantidad de oferta de créditos que sean beneficiosos para las mismas. Ya que los intereses a los que pretenden que les devuelvan el dinero son excesivamente altos. Y las empresas como se encuentran en un país con alta inflación y poca previsibilidad a largo plazo prefieren no acceder a los mismos ya que no saben cómo va a ser su situación económica. Prefieren endeudarse a corto plazo e ir pagando con recursos propios ya sean ahorros o producto de los ingresos de la actividad operativa de la misma. Y el excedente que les queda lo guardan respaldándose en una moneda fuerte como lo es el dólar.

Al ser este tipo de empresas familiares las que predominan, siendo una de las fuentes de trabajo más significativas, es importante que las mismas puedan contar con un entorno que las acompañe en su crecimiento, ya que si pueden sostenerse en el tiempo y crecer, esto resulta beneficioso para el país ya que generarían fuentes de empleo estables. Además, este tipo de empresas posee una característica importante que es su flexibilidad para adaptarse. Al ser empresas pequeñas con poca burocracia para su funcionamiento las mismas pueden modificarse y adaptarse al entorno rápidamente. Esto en un país en el cual existen demasiados cambios y es muy permeable al entorno, a lo que sucede alrededor, es importante contar con este tipo de empresas ya que las mismas no tendrían demasiados problemas para ir cambiando antes las distintas situaciones.

Argentina es un país demasiado vulnerable lo cual esto no favorece para la inserción de grandes empresas, las reglas del juego van cambiando de manera repentina, la proyección a futuro es casi nula, o demasiado incierta y contar con pequeñas empresas que puedan contar con el apoyo del Estado para poder subsistir sería importante ya que las mismas pueden ir moldeándose para poder sobrevivir a los distintos escenarios que se

Comentado [CL2]: Debes darle mayor desarrollo a las conclusiones finales de tu trabajo.

van presentando. Y como se dijo anteriormente, contar con empresas flexibles en un país poco previsible con entornos cambiantes es muy importante para la economía del mismo.

Es importante contar con una organización que vele por los intereses de las empresas, solicitando el apoyo del Estado a las mismas. Ya que cuando surgen créditos subsidiados los mismos son altamente demandados, y muy pocos emprendedores pueden adherirse. Dichas empresas son las más castigadas ante las crisis ya que la presión impositiva y la débil estructura que poseen no les permite subsistir por mucho tiempo. Si no pueden mantener su nivel de ventas se dificulta poder solventar todos los gastos, mucho peor aún si es una empresa que requiere de una cantidad considerable de empleados para funcionar, o si no poseen local propio y alquilan, los gastos fijos a los que deben hacer frente son demasiado altos. Por lo que las mismas no pueden mantenerse por más de dos o tres meses sin funcionar en niveles normales. Es por ello que sería importante contar con alguna organización que las apoye, que sean quienes hagan llegar las problemáticas de las mismas para que puedan fomentar la prosperidad de las mismas. Muchas de ellas quedan en el camino ya que no cuentan con el apoyo necesario para poder despegar. Es alta la cantidad de pymes, pero también son las más afectadas y las primeras en cerrar cuando la situación es crítica.

Se recomienda a las empresas analizar si la forma de preservar el valor de su dinero es la correcta. La reacción ante la **inestabilidad** del país es la de resguardar capital mediante la compra de mercadería o el ahorro en dólares preservando el valor del dinero. Si bien es una metodología segura que permite mantener el valor del capital, no se sabe si realmente es la más benéfica para las empresas. Es necesario investigar en profundidad si es lo más rentable o quizás existan otras formas de mantener el valor del mismo obteniendo así un beneficio mayor.

Dichas pymes podrían comenzar con la realización de un análisis profundo acerca de su funcionamiento para conocerse mejor y de esta manera poder crear la estructura apta para cada empresa. La única forma de poder prevenir ciertas situaciones es conocer en profundidad el funcionamiento del negocio. Conocer sus debilidades, fortalezas, amenazas, el entorno en donde se desarrolla, su propósito. Como se encuentra compuesto en su estructura, cuanto de activo, de pasivo, el nivel de endeudamiento. Cuáles son sus ganancias, las épocas del negocio, hay negocios que mantienen sus niveles de ventas durante todo el año, hay otros que dependen de los picos estacionales de acuerdo a ciertas

Comentado [CL3]: Debes efectuar dos tipos de recomendación primero de aplicación de tu trabajo a tener en cuenta y luego en relación a sugerencias de nuevas líneas de investigación puedes ampliar este aspecto.

características. Saber exactamente todas las variables que influyen en el mismo, y cuál es el formato a adoptar para proteger su emprendimiento. Ante que problemas hay que reaccionar, determinar cuáles serían los pasos factibles a seguir analizando sus consecuencias. Entre otras situaciones a estudiar, es importante conocer la empresa en su totalidad para así poder analizar de mejor manera y con mayor certeza.

Es trascendental también conocer en profundidad el funcionamiento del país, cuáles son sus fortalezas y sus debilidades, cuales son los problemas estructurales a los que se enfrenta y cómo hacer para subsanarlos. Saber adaptarse al entorno es fundamental para las empresas ya que en él es donde funcionan, y no solo se necesita saber el funcionamiento interno y el entorno en el que se rodean las mismas sino también las características del lugar en donde funcionan, hoy en día vivimos en un mundo globalizado en donde no solo es importante tener conocimiento interno y externo del lugar en donde las empresas funcionan sino también a nivel mundial. Ya que al estar en conexión todo lo que sucede afecta en mayor o menor medida. Y mientras mayor conocimiento tengan los emprendedores de todo el universo que abarcan mejor sabrán adaptarse y tomar las medidas necesarias que les permita crecer, innovarse y poder sostenerse en el tiempo logrando los objetivos propuestos.

Como propuesta sobre nuevas líneas de investigación se puede ahondar en la forma de organización de las mismas, en conocer el funcionamiento de cada empresa en particular para poder evaluar cuál sería la estrategia a seguir para encontrar la estructura de financiamiento idónea. Si bien se puede evidenciar una forma similar de proceder en las empresas, habría que observar detalladamente dependiendo del lugar en donde se encuentra, del rubro, de sus proveedores, del contexto económico mundial y a nivel país, entre otros factores a considerar. Es importante conocer el funcionamiento de cada empresa en particular para obtener una estructura idónea que se adecue a las necesidades de cada una mejorando su funcionamiento y rentabilidad, colocando sus activos de manera eficiente y optimizando su rendimiento, bajo un estudio que sustente la forma de proceder.

Otra línea de investigación importante sería averiguar otras formas de financiamiento existentes que ellos mismos puedan operar. Ya sea invirtiendo en ciertos activos que le den la rentabilidad suficiente, permitiendo no solo mantener el valor de la moneda sino un beneficio mayor con el que la empresa pueda contar para poder hacer

inversiones necesarias que fomenten su crecimiento. Ya que la metodología utilizada es demasiado convencional. Y no permite obtener grandes beneficios, solo preservar el valor del dinero. Es necesario buscar alguna forma que les permita crecer un poco más y no solo mantener lo que se tiene. Tener una visión más amplia la cual sea otra opción a tener en cuenta cuando las mismas se encuentran con sobrante y puedan barajar otras opciones que también sea tentadora y satisfaga las necesidades de las mismas.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2018). *El registro de empleadores de la Administración Federal de Ingresos Públicos*. Obtenido de afip: www.afip.gov.ar
- Allo, E., Altamirano, N., Colantuono, L., & Schedan, N. (2014). *FINANCIAMIENTO DE PYMES*. Bs.As.: UADE.
- Banco Nación. (10 de ENERO de 2020). *Datos del Sector PyMES*. Obtenido de BN: http://www.abappra.org.ar/pdf/informe_sector%20PyME.pdf
- Barajas, S., Patricio, H., & Gloria, R. (2013). Las finanzas como instrumentos de gestión para pymes. En *El manual divulgatorio para los propietarios, gerentes y gestores de pymes*. Barcelona: Francisco Lopez.
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2013). *La estructura de financiamiento Pyme*.
- Couselo, R., Williams, E., Pendón, M., & Ciberia, N. (2018). *ESTRUCTURA DE FINANCIAMIENTO DE PYMES INDUSTRIALES*. La Plata, Bs As.: Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de La Plata.
- Di Pace, D. (2020). Economía Pyme: pensar en grande siendo pequeño. En D. Di Pace, *Economía Pyme: pensar en grande siendo pequeño*. Buenos Aires: Universitaria de Buenos Aires sociedad de economía mixta.
- Jauregui, M. (3 de octubre de 2016). *Empresas Familiares: definición y características*. Obtenido de <https://aprendiendoadministracion.com/empresas-familiares-definicion-caracteristicas/>
- Ministerio de producción. (23 de febrero de 2020). *pymes registradas*. Obtenido de ministerio de producción: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Rousseaux, J. A. (20 de JUNIO de 2017). *En la Argentina hay 605.626 empresas activas: el 99% son pymes y el 0.6% grandes compañías*. Obtenido de TELAM: <https://www.telam.com.ar/notas/201706/192914-argentina-empresas-activas-cifras-mayoria-pymes.html>
- Smink, V. (3 de agosto de 2020). *Coronavirus en Argentina: .* Obtenido de bbc-mundo noticias: <https://www.bbc.com/mundo/noticias-america-latina-53618912>
- Telechea, J. M. (23 de ABRIL de 2020). *¿Qué está pasando con las PyMEs?* Obtenido de Cenital: <https://www.cenital.com/que-esta-pasando-con-las-pymes/>

Anexo I

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento informar a los participantes de la investigación acerca de la naturaleza de la misma, así como su rol en ella. La presente investigación es conducida por Longo Carolina, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es captar información para entender la estructura de financiamiento utilizadas por las empresas familiares en el contexto de crisis actual. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder una serie de preguntas.

Dicha entrevista solo tomará aproximadamente 45 minutos de su tiempo. Los temas a tratar durante estas sesiones se grabarán, de modo que el investigador pueda volver a la información transcribiendo las ideas que expresadas. La participación es voluntaria. La información será de carácter confidencial y no se usará para ningún otro propósito que no sea la investigación. Sus respuestas, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, las grabaciones serán desechadas. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede consultar lo que necesite en cualquier momento. De todas maneras, posee total libertad para retirarse del proyecto sin que eso lo afecte. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le incómoda, o no desea contestar usted tiene total derecho de hacérselo saber al investigador o no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

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

_____ Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de

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

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

Anexo II

Guía de preguntas para entrevista.

¿Cómo es la estructura de financiamiento que poseen? Ante contextos de inestabilidad ¿cuál utilizan?

¿Debido a la situación actual de crisis han cambiado su estructura de financiamiento? ¿Ha cambiado su metodología de trabajo?

¿En que se vieron afectadas?

A la hora de necesitar créditos para expandirse ¿qué alternativas barajan?

¿Las mismas son accesibles?

¿Existe oferta de créditos pymes o las desconocen?

¿Qué problema encuentran a la hora de querer expandirse?

¿Cómo se cubren ante contextos de inestabilidad?