

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento empresarial en contexto de inestabilidad**

**“Financing of family pyres in contexts of instability”**

**Autora: Pereyra Villarruel, Nadia Aldana**

**Legajo: CPB27948**

**DNI: 38 881 673**

**Tutor: D’Ercole, Favio**

**2021**

## Resumen

Este trabajo, presenta el desarrollo sobre los diferentes y más utilizados métodos de financiación por las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) familiares, en tiempos de crisis. Se analizaron las alternativas dentro de 5 empresas de la ciudad de Río Cuarto, 4 de ellas dedicadas al rubro servicios: servicio de limpieza y seguridad, con 4 años de antigüedad, empresa de limpieza con 25 años de antigüedad, otra empresa que brinda servicio de publicidad y cuenta con una antigüedad de 15 años, y una empresa que brinda servicio de publicidad y transporte que tiene 10 años de antigüedad, y por último una empresa dedicada a la construcción, que cuenta con 11 años de antigüedad. Se establecen características esenciales para comprender las alternativas de financiamiento y su acceso. Se identificó el nivel de accesibilidad que poseen las PyMEs familiares de Río Cuarto, a estas fuentes de financiamiento y las barreras que existen para acceder. Además, se analizó y especificó en profundidad cada una de las alternativas de financiamiento que pueden encontrar las PyMEs principalmente las dedicadas a prestar servicios y al rubro de la construcción. La investigación, tiene características de tipo descriptiva-explicativa, de enfoque cualitativo, investigación no experimental, con diseño longitudinal. Se realizaron, entrevistas a integrantes de las empresas mediante formularios google. En conclusión, las empresas utilizan las mismas fuentes de financiamiento para sostenerse y crecer, como así el grado de conocimiento ha sido el mismo por años. Existe una escasa apertura a las nuevas modalidades de financiarse y que a pesar de que existan opciones a las cuales se puede acceder, prevalece la elección al financiamiento interno por sobre el externo.

**Palabras claves:** empresas, financiamiento, acceso, inestabilidad.

## **Abstract**

This work presents the development of the different and most widely used financing methods by family small and medium-sized enterprises (SMEs), in times of crisis. The alternatives were analyzed within 5 companies in the city of Río Cuarto, 4 of them dedicated to the services sector: cleaning and security service, with 4 years old, cleaning company with 25 years old, another company that provides cleaning services. advertising and has an antiquity of 15 years, and a company that provides advertising and transportation services that is 10 years old, and finally a company dedicated to construction, which has 11 years old. Essential characteristics are established to understand financing alternatives and their access. The level of accessibility that family SMEs in Río Cuarto have, to these sources of financing and the barriers that exist to access. In addition, each of the financing alternatives that SMEs can find, mainly those dedicated to providing services and the construction sector, was analyzed and specified in depth. The research has descriptive-explanatory characteristics, qualitative approach, non-experimental research, with longitudinal design. Interviews with members of the companies were conducted using google forms. In conclusion, companies use the same sources of financing to sustain themselves and grow, as well as the degree of knowledge that has been the same for years. There is little openness to new financing modalities and that despite the existence of options that can be accessed, the choice of internal financing prevails over external.

**Keywords:** companies, financing, access, instability.

# Índice

INTRODUCCIÓN1

MÉTODOS14

Diseño14

Participantes15

Instrumentos15

Análisis de datos16

RESULTADOS17

DISCUSIÓN27

Referencias37

## INTRODUCCIÓN

El presente TFG se centró en la investigación aplicada a la situación actual de las PyMEs (Pequeñas y Medianas Empresas) radicadas en Argentina, en un contexto de inestabilidad económica y con altos niveles de inflación, analizando las diferentes alternativas de financiamiento y las dificultades para lograr acceder a éstas. Resulta vital para las pequeñas y medianas empresas disponer de diversas fuentes para financiarse para lograr cubrir su crecimiento y subsistencia. Se debe comenzar detallando el concepto de pequeña y mediana empresa, los criterios utilizados para definir las son muy variados, pero en general se pueden definir a las pymes de dos diferentes maneras: de manera cualitativa y cuantitativa. De forma cualitativa se tendrán en cuenta elementos cualitativos cuando esa determinación de la condición pyme sea consecuencia de analizar datos como la propiedad del capital, la independencia de la empresa, etc. El C.E.D (Committee for Economic Development, 2018) indica que la empresa es una Pyme si cumple con dos o más de las siguientes características:

- Administración independiente (generalmente los gerentes son también propietarios).
- Capital suministrado por los propietarios
- Fundamentalmente área local de operaciones.
- Tamaño relativamente pequeño dentro del sector industrial en que actúa.

La OIT (1986) define de manera amplia a las Pequeñas y Medianas Empresas pues considera como tales, tanto a empresas modernas, con no más de cincuenta trabajadores, como a empresas familiares en la cual trabajan 3 o 4 de sus miembros, inclusive a los trabajadores autónomos del sector no estructurado de la economía (informales). Por otra

parte, se puede definir de manera cuantitativa cuando la determinación se efectúe en base a elementos cuantificables como el número de personal ocupado o nivel de facturación (Slusarczyk, 2019).

En Argentina, el Ministerio de Economía fija los límites entre Grandes Empresas (Ges) y PyMEs a partir de tres variables: Personas Ocupadas, Ventas Anuales y Activos Netos. La resolución también establece diferencias de acuerdo al tipo de actividad económica. Para simplificar aún más, algunos autores consideran Micro a los establecimientos de menos de 5 personas; PyMEs entre 6 y 100 y Grandes a más de 100. El órgano oficial que se ocupa del sector en Argentina utiliza la variable “ventas anuales” para caracterizar la condición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa (Pietrantueno y Siebens, 2010).

De acuerdo a lo establecido por AFIP (2021): “Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno los estos sectores: comercial, servicios, comercio, industria o 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, a saber:

*Tabla 1. Fuente: AFIP (2021)*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuaria
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana	827.210.000	658.350.00	2.588.770.00	2.530.470.00	692.920.000
Tramo 1		0	0	0	
Mediana	1.240.680.00	940.220.00	3.955.200.00	3.955.200.00	1.099.020.00
Tramo 2	0	0	0	0	0

Uno de los sectores más afectados por la crisis causada por el COVID19 fue el de las empresas, principalmente medianas y pequeñas empresas. A pesar de que las consecuencias económicas por las medidas adoptadas han llegado a todos los sectores, en particular las pequeñas empresas familiares han experimentado mayores caídas sostenidas en las ventas, así como han afrontado mayores tasas de cierres permanentes que las grandes empresas. El impacto producido por la pandemia causó una crisis sin precedentes, que generó el cierre de 2,7 millones de empresas, equivalente al 19% de empresas en la región y la pérdida de trabajo de más de 8,5 millones de personas. En el cuarto trimestre de 2020, la tasa de actividad se ubicó en 45,0%; la tasa de empleo en 40,1%; y la tasa de desocupación en 11,0%. Las tasas de actividad y empleo aumentaron respecto del trimestre anterior, al igual que la subocupación y la ocupación demandante de empleo (Observatorio OIT, 2021).

La investigación de este trabajo se ha enfocado específicamente en las pymes familiares, las cuales en Argentina son muy comunes. Los autores más reconocidos en el área parecen coincidir en definir la empresa familiar como aquella organización de propiedad de una familia, que tiene control y administra manteniendo la expectativa de que la empresa continúe de una generación a otra (Miller, Le-Breton, 2006).

Habbershon y Williams (1999) introducen el término de familiness para hacer referencia al concepto que asocia a las organizaciones familiares como un entorno de recursos únicos, los que, dada su condición particular de fusionar al mismo tiempo los elementos de familia, propiedad y empresa, se convierten en una fuente generadora de significativas ventajas competitivas frente a las sociedades no familiares. La cultura empresarial que, en las organizaciones familiares suele ser en gran medida un reflejo fiel de los valores de la familia propietaria, genera una escala de valores disímiles a los de

otro tipo de empresas, dados por elementos como el compromiso, la confianza y la pertenencia entre los miembros familiares y no familiares vinculados a la organización.

Inmersos en el difícil contexto micro y macroeconómico actual, con una gran carga impositiva que no cesa, siendo las pymes el principal motor de la economía del país y representando a la mayor cantidad de empleos activos las pymes familiares se debaten cómo subsistir, crecer y qué hacer con los accionistas potenciales que intentan emigrar al no visualizar un proyecto esperanzador. Por lo tanto, inmersas en la volatilidad e incertidumbre del momento actual las pymes de Argentina se enfrentan a un corto plazo con interrogantes financieros, cambios en la forma de pago, imposibilidad de abastecimientos normalizados en los insumos importados, normativas laborales e impositivas que impiden o encarecen cualquier automatización de procesos y también la transformación de la logística integral (Faranda, 2021).

Dado el origen familiar de la mayoría de estas empresas versus el actual esquema económico global, se requieren cambios sustanciales para su funcionamiento, tales como la operatoria económica, actualizar las tecnologías empleadas en la producción, modificar la organización y la gestión de los procesos productivos. Para lograr estos cambios es indispensable brindarles a las PyMEs formación, capacitación y asistencia técnica, así como también un financiamiento que permita realizar los cambios necesarios para adaptarse al nuevo marco de competencia (Pietrantueno y Siebens, 2010).

En cuanto al contexto impositivo y legal en el que se encuentran hoy las empresas familiares dependen mucho de la ayuda de parte del Estado. Se han tomado una serie de medidas para que el impacto de la cuarentena estricta aplicada no siga afectándolas en los demás ámbitos y para aliviar un poco el peso de la carga impositiva que recae sobre ellas y mitigar el impacto económico, algunas de ellas son: Programa de Apoyo al Sistema

Productivo Nacional, Créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24%, Suspensión temporaria del corte de servicios por falta de pago, Congelamiento de alquileres y suspensión de desalojos, Suspensión del cierre de cuentas bancarias, Extensión del plazo para presentar cheques, Suspensión de las comisiones por extracción en cajeros automáticos, Medidas para exportaciones e importaciones, Red de asistencia digital para PyMEs, Medidas para establecimientos comerciales, Prórroga de Moratoria PyME, Financiamiento para inversiones, Créditos del BICE para MiPyMEs, Créditos para Capital de Trabajo, Programa de Emergencia de Asistencia al Trabajo y a la Producción (ATP), entre otras (Ministerio de la Nación, 2021).

Sin embargo, el 92% de las Pymes consultadas considera insuficientes las acciones que está llevando adelante la administración actual para enfrentar las obligaciones durante el ASPO (Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio) y el 82% afirma además que la disminución de la demanda que afecta su negocio es debido a la pandemia. Entre las medidas que proponen el 83% manifiesta la necesidad de reducir impuestos, el 67% un mayor control del gasto público por parte del Estado y un 52% reclama mayor ayuda financiera. Siguiendo la línea de encuestas se les consultó si los beneficios otorgados por el Estado durante el período de ASPO fueron suficientes 92% respondieron que no fueron suficientes y un 8% informó que si lo fueron. Por otro lado, El 57% de las PyMEs consultadas afirmó haber accedido al programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP)- DNU 332/2020 ampliado por DNU 376/2020 (PwC Argentina, 2020).

Las fuentes de financiamiento tienen una vital importancia para las PyMEs hoy, ya que le permiten acceder a los recursos necesarios para mantenerse en pie y para continuar con su actividad y poder además realizar inversiones. Cuando se habla de

financiamiento se refiere al proceso por el cual una persona o empresa capta fondos. Así, dicho recursos podrán ser utilizados para solventar la adquisición de bienes o servicios, o para desarrollar distintos tipos de inversiones (Westreicher, S/F.). Se lo puede clasificar de la siguiente manera:

- Según su propiedad
  - Financiamiento propio: Recursos financieros propiedad de la empresa.
  - Financiamiento de terceros: Recursos prestados por un tercero que no pertenece a la empresa. Estos generan deudas.
- 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.
- Según su procedencia
  - Fuentes de financiamiento internas: Resultados no distribuidos, aportes de los socios, reservas.
  - Fuentes de financiamiento externas
    - Préstamos: Un préstamo es una operación financiera, por el cual una persona física o jurídica (prestamista) otorga mediante un contrato entre las partes, un activo (normalmente una cantidad de dinero) a otra persona (prestatario), a cambio de la obtención de un interés y devuelta en un plazo de tiempo determinado (Pedrosa, S/F.).
    - Crowdfunding: el término frecuentemente traducido como “financiación en masa o colectiva”, describe un amplio y variado fenómeno consistente en la creación de un entorno (electrónico) para la agrupación de un colectivo, la aportación de ideas, recursos y fondos y la interacción en red dirigidas a apoyar conjuntamente proyectos, esfuerzos e iniciativas de individuos, organizaciones o empresas, con el objetivo principal

pero no único de obtener financiación para un proyecto bajo esquemas jurídicos y económicos muy distintos (Pensar en Derecho 3, 2013).

- Confirming: El confirming es una forma de financiamiento conocida también como cesión de pago a proveedores, en donde una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos pendientes a sus proveedores (beneficiarios), otorgándole la posibilidad de cobrar dichos pagos con anterioridad a su fecha de vencimiento (Roldán, S/F.).

- 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, Ley 25.248 Art. 1).

- 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. 1421).

- Descuento bancario: Obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y éste a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art. 1409).

- Financiamiento público: es una forma de financiación externa donde los medios económicos provienen de una institución o un organismo público del Estado (Practical Team, S/F.).

“Haciendo foco en las formas más utilizadas para financiarse en América Latina (teniendo en cuenta que los sistemas financieros no son los mismos en todos los países. Distintas combinaciones de costos de información, de transacción y de cumplimiento de contratos, así como distintos arreglos institucionales (legales y regulatorios) e incluso políticos, que dan como resultado sistemas financieros con estructuras diferentes)” (Rojas, 2017, p. 19, parr. 1).

Aun así, se ven ciertas similitudes en los problemas de financiación, en la medida en que los gobiernos buscan generar más empleo y elevar la productividad, han vuelto su atención hacia los obstáculos que tiene el sector PyMEs para financiar sus inversiones y expandir operaciones. El sector ha tenido dificultades en acceder a recursos por décadas, pero la situación se agravó en muchos países con la crisis financiera, disparando las alarmas de los organismos internacionales y las agencias de gobierno. Como resultado, desde 2011-2012 se vienen implementado nuevos enfoques de intervención y refinado los existentes, tomando en cuenta el surgimiento de la economía colaborativa y la existencia de nuevos intermediarios, como las plataformas de crowdfunding. Una de las características de las pymes es que usan de manera preferente recursos propios más que externos para financiar la inversión, lo cual limita el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Cuando acude al financiamiento externo, utiliza instrumentos de corto plazo, como 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, especialmente en el caso de proyectos percibidos como de mayor riesgo, como son los de innovación y la entrada a mercados internacionales. (Rojas, 2017, pp. 11-12).

El análisis anual de la OCDE (2016) sobre las principales tendencias en el financiamiento a las pymes y el emprendimiento muestra que la problemática de acceso a financiamiento de las pymes y las nuevas empresas es similar alrededor del mundo, con independencia del nivel económico, desarrollo de los sistemas financieros e incluso, de cultura empresarial. Este estudio se viene realizando desde 2012 y abarca 37 países, desarrollados y emergentes. Mediante 13 indicadores, la OCDE monitorea las tendencias en materia de financiamiento de deuda y de capital, así como las condiciones del entorno de negocios y las políticas gubernamentales que se vienen implementando. Si bien hay diferencias entre los países y la respuesta de los gobiernos se ajusta a las particularidades de los entornos locales, es evidente que la raíz de la preocupación es la misma: cómo cerrar la brecha de financiamiento a las pymes y garantizar que existan suficientes recursos para financiar la creación de nuevas empresas y con ello acelerar el crecimiento y la generación de empleo. En América Latina la preocupación se centra en torno a la necesidad de mejorar la productividad de las economías para impulsar el crecimiento (Lederman, 2014).

En el mercado de crédito bancario, las pymes se ven más afectadas por las asimetrías de información y los altos costos de transacción que empresas más grandes. Una de las principales razones es que por su mismo tamaño la pyme tiende a ser bastante informal en el manejo de la gerencia y de sus finanzas y no utiliza estados financieros auditados. Para evitar los altos costos de recopilar información, los bancos solicitan garantías colaterales que disminuyan el riesgo de incumplimiento de los contratos. De esta forma, el financiamiento no se basa en la viabilidad del proyecto, sino en las garantías que puede ofrecer la empresa, impidiendo que el sistema asigne recursos de manera eficiente. Al mismo tiempo, el hecho de que las pymes demanden préstamos por

cantidades reducidas limita su capacidad de obtener el financiamiento, ya que para un banco el retorno es bajo, mientras que el costo de evaluar el riesgo del crédito y de procesar los préstamos es el mismo, independiente del tamaño de la empresa (Rojas, 2017, pp. 16-17).

En un foco un poco más lejano si se observa el panorama internacional, puntualizando en Estados Unidos, aun no existiendo banca pública, entre el Small Business Administration y el Federal Credit Program proveen las garantías necesarias para el financiamiento de la inversión en general y en las PyMES en particular, por montos que rozan el 9% del PIB norteamericano. Por otra parte, sólo el European Investment Bank cuenta con una cartera que supera el 2,5% del PIB europeo, a través de la cual se financian directamente los grandes proyectos e, indirectamente, los de pequeñas y medianas empresas, a través de agencias. Hacia dentro de la comunidad, Alemania y Francia por ejemplo presentan varios programas de apoyo tanto a la producción como al desarrollo regional y tecnológico. En Japón, el Development Bank representa más del 3% del producto nacional, y posee el 80% de su cartera en préstamos a más de siete años, con una maduración promedio de quince (Todesca, 2005).

En las formas de financiamiento particularmente de Argentina y en este contexto, el financiamiento tiende a concentrarse en el corto plazo, y queda en general segmentado y disponible solo para las empresas consolidadas o en posesión de mayores garantías (Titelman, 2003). Los datos muestran el canal de crédito de largo plazo no tiene un papel preponderante en el financiamiento productivo. La experiencia internacional muestra la relevancia que tiene una mayor coordinación entre el gobierno y el mercado, y la función de banca de desarrollo es uno de los principales ejemplos en este sentido.

Al ser, necesariamente el acceso al financiamiento una de las condiciones indispensables para continuar con el sendero expansivo de la actividad. En este sentido, en la Argentina se observan dos causas de raigambre distintas, pero complementarias, que obstaculizan el acceso al crédito. La primera tiene que ver con la baja profundización bancaria que hay en la Argentina, junto con el escaso desarrollo del mercado de capitales, que afecta al conjunto de empresas. La segunda, responde a cuestiones estructurales del tejido PyME, que presenta gran parte de su actividad en el circuito informal (sobre todo en las unidades más pequeñas) (Coatz, Woyecheszen, 2007).

Actualmente en Argentina hay 1.066.351 PyMEs, de las cuales 534.454 se encuentran registradas (50,1%). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 94.346 PyMEs pertenecen al sector industrial, 84.634 pertenecen al sector agropecuario, 154.139 forman parte del sector comercial, 174.361 son del sector de servicios, 25.997 pertenecen al sector de la construcción y 977 al área de la minería (Ministerio de Producción, 2020).

Si se analiza el contexto de las PyMEs en la ciudad de Río Cuarto, se encuentran ante un panorama complejo y con un acceso muy escaso a las diferentes fuentes de financiación. Casi no se encuentran programas o medidas a nivel municipal para la asistencia a las PyMEs. Sumando a esto la gran presión tributaria no solo nacional sino también provincial y municipal que deben soportar. Si hacemos una comparación entre el primer año de pandemia, transitado en la cuarentena estricta, y con miras hacia un 2021 complicado también desde el punto de vista económico, informa el Centro Empresario, Comercial, Industrial y de Servicios (CECIS) que las ventas minoristas de los comercios pymes registraron en mayo del 2020 una caída del 55,21% en cantidades de unidades vendidas. Las caídas más pronunciadas se observaron en Joyería, y bijouterie (-84%);

Bazar (-79%); Muebles y (-81%); Calzados (-71%) y electrodomésticos (-76%). Y en peores casos, el cierre de muchas empresas que no lograron soportar los costos de mantenerse con niveles de ventas tan bajos (CECIS, 2020).

En base a la encuesta realizada por el Observatorio PyMEs, las pequeñas y medianas empresas industriales estos últimos 10 años, es que las principales fuentes de financiamiento son los recursos propios, con un gran nivel y en crecimiento de la utilización del crowdfunding, en segundo lugar, el financiamiento bancario, siguiendo con un escaso porcentaje de financiamiento con proveedores, y por último con programas públicos. Algunos instrumentos financieros que utilizan las PyMEs para financiarse son: un 37% de las PyMEs encuestadas se financian con descuentos de cheques y/ o facturas, un 24% con cheque de pagos diferidos en el mercado de capitales, un 19% con cesión de cheque y/o facturas, un 3% con obligaciones negociables a corto plazo y un 1% con obligaciones negociables a largo plazo (Observatorio Pyme, 2018).

El presente trabajo de investigación será desarrollado en base a los siguientes interrogantes: ¿Cuáles son las principales fuentes de financiación actualmente para las pymes familiares del país? ¿Cómo afecta la situación económica actual del país a las fuentes de inversión? ¿Qué estructura de financiamiento es la más adecuada para cada situación? ¿Existen hoy fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes? ¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?

Para lograr responder a estos interrogantes, se tomarán a 5 empresas familiares de la ciudad de Río Cuarto, 4 de ellas dedicadas al rubro servicios: Nuevos Servicios RC es una empresa dedicada a la prestación de servicio de limpieza y seguridad, cuenta con 4 años de antigüedad, Región SRL. Es una empresa de limpieza, con 25 años de antigüedad,

la radio FM. Pirámide 100.7 Es una empresa que brinda servicio de publicidad y cuenta con una antigüedad de 15 años, Estación Centro SRL. es una empresa que brinda servicio de publicidad y transporte y tiene 10 años de antigüedad, y por último Construir una empresa dedicada a la construcción, que cuenta con 11 años de antigüedad.

Para lograrlo se planteó un *Objetivo General* que es: Describir las diversas fuentes de financiamiento que utilizan las pymes familiares de Río Cuarto dedicadas a la prestación de servicios y la construcción en el contexto de inestabilidad económica del país. Luego de esto, da lugar a los siguientes *Objetivos Específicos*:

- Identificar el nivel de accesibilidad que poseen las PyMEs familiares de Río Cuarto, a estas fuentes de financiamiento y las barreras que existen para acceder.
- Analizar y especificar en profundidad cada una de las alternativas de financiamiento que pueden encontrar las PyMEs principalmente las dedicadas a prestar servicios y al rubro de la construcción.

## MÉTODOS

### *Diseño*

La investigación realizada en este TFG, se realizó con un carácter descriptivo ya que se describieron acontecimientos y situaciones, donde se especificaron las características y propiedades del objeto estudiado. El objeto de estudio fue analizar las características de las alternativas de financiación o la falta de la misma para las empresas familiares en tiempos de inestabilidad, especificando sus requisitos y opciones para el acceso al crédito. Este también fue de tipo explicativo, ya que toda empresa, necesita tener un modelo informativo que brinde diferentes opciones de financiación, lo que se hizo fue estudiar e identificar las necesidades de dichas empresas.

El enfoque fue de carácter cualitativo, ya que se utilizaron instrumentos de recolección de datos no numéricos, esto permitió a la hora del análisis de los hechos un curso de averiguación más flexible. Este enfoque de tipo cualitativo permite que se forme conocimiento sobre una realidad socio-cultural desde la perspectiva de quienes la viven a través del estudio de casos y la realización de entrevistas. Por otra parte, el diseño de la investigación, fue de tipo no experimental, dado que para la realización de los estudios no se manipularon variables y lo que se hizo fue solo observar los fenómenos en su contexto para luego analizarlos. Y ya que el análisis se llevó a cabo en distintos momentos determinados, la investigación no experimental fue de diseño longitudinal, es decir que se analizó la necesidad de acceder a la financiación, el alcance y la importancia de ésta a lo largo de la vida de la empresa (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2014).

### *Participantes*

La población de la investigación está compuesta por cinco pymes de distintos rubros, que son las siguientes: Nuevos Servicios RC dedicada a prestar servicios de seguridad y limpieza, Región S.R.L. empresa que presta servicios de limpieza, Todo Limpio venta de productos de limpieza, FM. Pirámide 100.7 que presta servicio de publicidad y Lumitec dedicada a la venta de productos de ferretería. Las cuales reúnen los requisitos para clasificarlas como pequeñas empresas. De ellas se recopilaron y sintetizaron los datos de manera suficiente para obtener la información necesaria.

El muestreo será no probabilístico, ya que para seleccionar las empresas que componen la muestra se hizo una selección en base a las características de éstas que las definen como PyMEs. Será por cercanía de conveniencia y voluntario, es decir que accedieron a ceder la información sobre su obtención de créditos y entrevistados mediante un previo consentimiento informado. Se basa hasta cierto punto en el criterio del investigador (Hernández Sampieri *et al*, 2014).

### *Instrumentos*

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas a integrantes de las empresas mediante formularios google. Para la realización de las entrevistas, se utilizó un cuestionario en común elaborado conjuntamente entre los alumnos y el tutor de la materia Seminario Final de Contador Público, bajo un criterio homogéneo. Se incluye también en este trabajo, el formulario de consentimiento informado (Anexo I).

### *Análisis de datos*

El análisis de datos es cualitativo, lo cual implica verificar y ordenar los datos reunidos, transcribirlos a textos cuando sea necesario y codificarlos (Hernández Sampieri *et al*, 2014). Primero se realiza una descripción de cada una de las entrevistas, desde un punto de vista general, que muestra grandes rasgos una breve historia de las empresas. Se sistematiza, comparando la información obtenida, de manera que se consideran los diferentes objetivos específicos planteados. Se analiza, la información sistematizada, comparando todos los casos y registrando en cuáles se responde a la problemática planteada, ya sea por coincidencias o discrepancias, esto es realizado mediante tablas.

Luego, se lleva al uso en la realidad y experiencias actuales de la necesidad y opciones de financiamiento, por medio de los resultados obtenidos de las respuestas a las preguntas guiadas en los cuestionarios antes mencionados, estos resultados servirán de base en la medición numérica constituyendo un porcentaje de participación de las fuentes de financiamiento en la estructura de las pymes locales que servirán como tendencia.

## RESULTADOS

Los datos para obtener los resultados fueron obtenidos a partir de la realización de una serie de encuestas por formulario de google a un miembro de cada PyME familiar seleccionada, en este caso se eligieron 5 PyMEs familiares de la ciudad de Río Cuarto para conocer características de la empresa, el tipo de financiación que utilizan, y los inconvenientes o las facilidades que encuentran a la hora de acceder a ellos. Las 5 empresas entrevistadas pertenecen a los siguientes rubros: servicio de limpieza y seguridad, venta de productos de limpieza, servicio de publicidad, venta de productos de ferretería. En la siguiente tabla se describe las características de las PyMEs entrevistadas.

Figura 1

*Descripción de Pymes Familiares*

	¿La empresa es PyME?	¿Es una empresa familiar?	Rama de la actividad	Según la rama y las ventas anuales, ¿a qué categoría pertenece?	Tipo societario
<b>Empresa 1</b>	Si	Si	Servicios	Pequeña	Individual, Responsable Inscripto
<b>Empresa 2</b>	Si	Si	Comercio	Micro	Individual, Monotributo
<b>Empresa 3</b>	Si	Si	Comercio	Micro	Individual, Responsable Inscripto
<b>Empresa 4</b>	Si	Si	Servicios	Pequeña	Individual, Responsable Inscripto
<b>Empresa 5</b>	Si	Si	Servicios	Pequeña	SRL

Fuente: Elaboración propia (2021).

A través de las entrevistas realizadas se buscó conocer la historia de cada empresa a grandes rasgos, haciendo hincapié más que todo en su formato como PyME familiar y la forma de financiamiento que llevaron desde su inicio, así como también si tuvieron

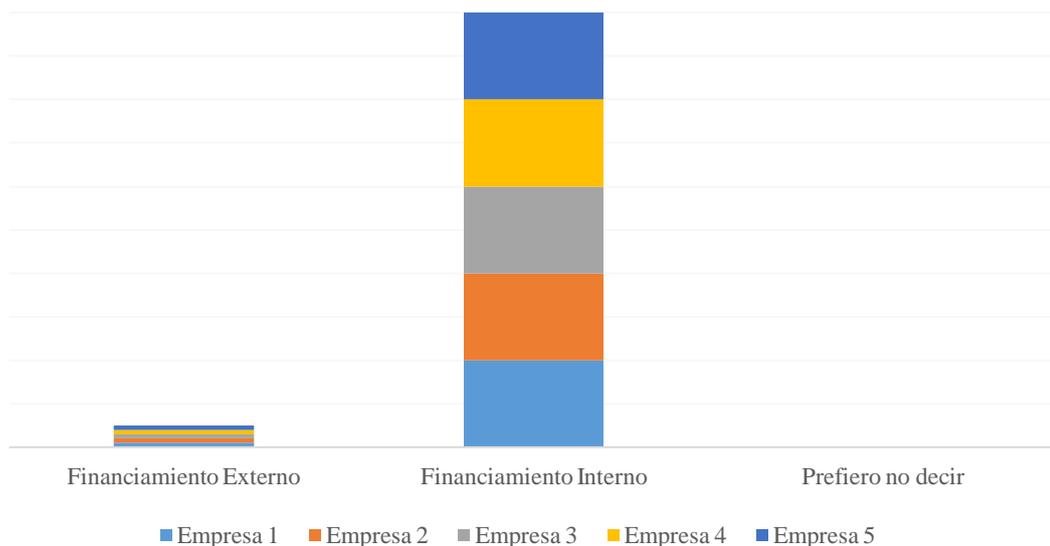
necesidad de financiarse de manera externa y saber cuáles fueron las alternativas que encontraron para realizarlo. En el caso de las empresas en estudio, las 5 son consideradas PyMEs familiares.

Para conocer la estructura de financiamiento de cada una, se les consultó por el tipo de financiamiento utilizado mayormente en la vida de su empresa, brindándoles tres opciones para responder: la primera fue “financiamiento interno”, que abarca reservas, aportes de los socios o ganancias acumuladas. La segunda fue “financiamiento externo” aclarando créditos con terceros para englobar cualquier tipo de financiamiento externo que hayan utilizado, y la última fue “prefiero no decirlo”. Como se muestra en el gráfico siguiente (figura 2), las 5 coincidieron en que mayormente utilizan los tipos de financiamiento interno.

Cuando se pidió en una pregunta abierta que definieran su estructura de financiamiento en general, la empresa 1 contestó que el financiamiento de su PyME es completamente interno, salvo este año que tuvieron que acceder a una fuente de financiamiento externo por el contexto económico actual, la empresa 2 respondió que el comercio se financia con el capital inicial aportado y luego con las ganancias que fueron obteniendo desde que comenzaron con el proyecto, la empresa 3 a su vez contestó que comenzaron el proyecto de la empresa con financiamiento tanto interno como externo, y luego a lo largo de la vida de la empresa se mantuvo el financiamiento interno en mayor medida y en menor medida el externo, aclarando que las ganancias acumuladas son las que sostuvieron el financiamiento interno los años siguientes, a su vez la empresa 4 respondió que mayoritariamente el financiamiento se compone de lo que han aportado y ganado a lo largo de la vida de la empresa hasta la actualidad, y la empresa 5 contestó que en general la empresa opta por sustentarse con las ganancias y los aportes realizados por

los socios pero que también suelen utilizar financiamiento externo (aunque en menor medida) aunque esto tenga sus desventajas para la empresa.

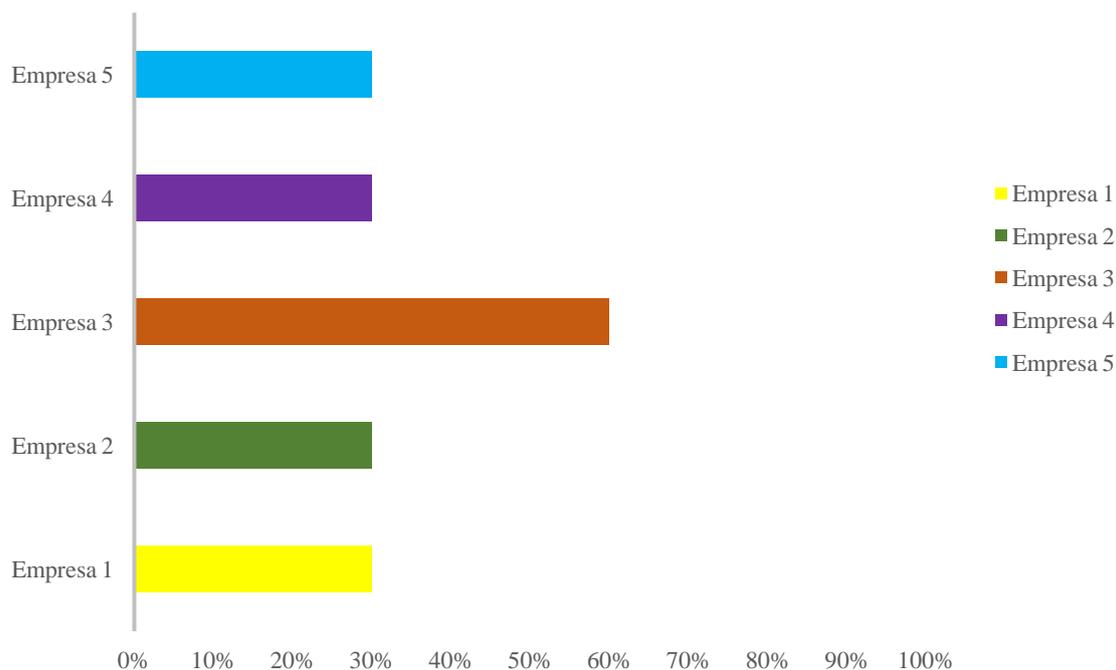
*Figura 2: Financiamiento de las empresas*



Fuente: Elaboración propia (2021).

El gráfico a continuación (figura 3) muestra que porcentaje de las ganancias producidas por cada una de las empresas son retiradas y por ende no reinvertidas en ellas. Y se puede ver que 4 de las 5 empresas retiran entre el 30% y el 60% de las ganancias, solo una de ellas respondió que retira más del 60%. Esto se puede relacionar con el gráfico anterior, ya que la mayoría de las respuestas fue que utilizan tanto el aporte de los socios para financiarse y luego las ganancias que obtienen a lo largo de la vida de la empresa para hacerlo.

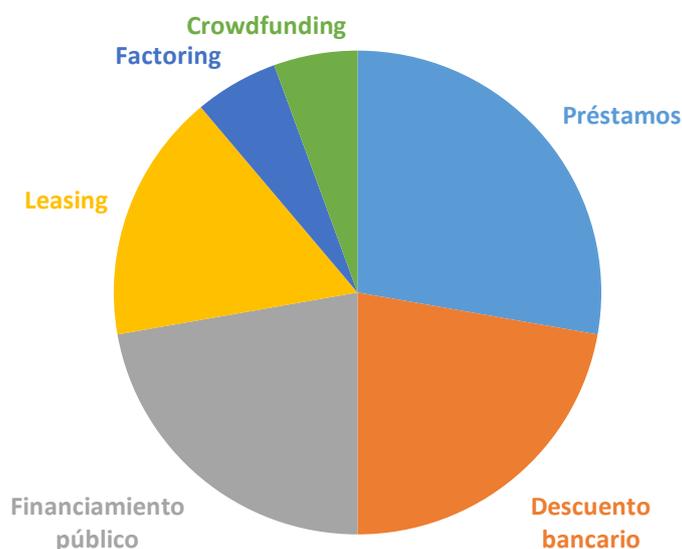
*Figura 3: Ganancias retiradas*



Fuente: Elaboración propia (2021).

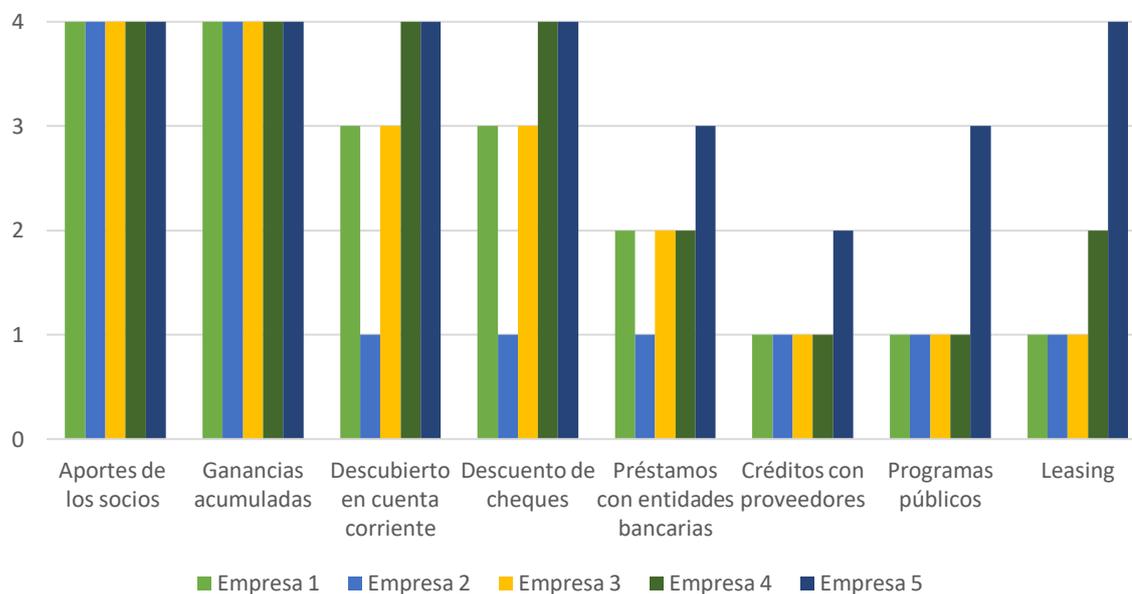
Luego, se les consultó por los tipos de financiamiento externo que conocen, por más que no los hayan utilizado nunca, las opciones dadas fueron: préstamos, leasing, factoring, descuento bancario, financiamiento público y crowdfunding. Esto brinda un parámetro de las opciones con las que cuentan las PyMEs en Argentina en la actualidad, se comenzó consultando por el conocimiento de las opciones de financiamiento externo para luego ahondar en su utilización y en las facilidades o dificultades para acceder a ellas. El gráfico siguiente (figura 4) nos muestra que la opción de financiamiento más conocida es la de los préstamos, por el contrario, las dos menos conocidas por estas empresas son las de factoring y crowdfunding.

*Figura 4: Conocimiento sobre las alternativas de financiamiento*



Luego de saber cuáles fuentes conocen, se les consultó por el uso de las distintas opciones de financiamiento, la pregunta específicamente fue: ¿Con que frecuencia utiliza las siguientes fuentes de financiamiento para realizar sus operaciones y proyectar el crecimiento de su empresa? Las opciones fueron: aporte de los socios, ganancias acumuladas, descubierto en cuenta corriente, descuento de cheques, préstamos con entidades bancarias, créditos con proveedores, programas públicos y leasing. Y las alternativas de respuestas fueron desde: nunca, pocas veces, con frecuencia, casi siempre. Obteniendo mayoría en la opción de ganancias acumuladas, como vimos en los gráficos anteriores, tiene sentido al tener toda una estructura de financiamiento interno. Y por el contrario, los créditos con proveedores son los menos utilizados por estas, siguiéndole los programas públicos. En el siguiente gráfico (figura 5), se encuentran plasmados estos datos, tomando como referencia el número 1 del eje y como “nunca”, el 2 como “pocas veces”, el 3 “con frecuencia” y el 4 “casi siempre”.

*Figura 5: Uso de las alternativas de financiamiento externo*

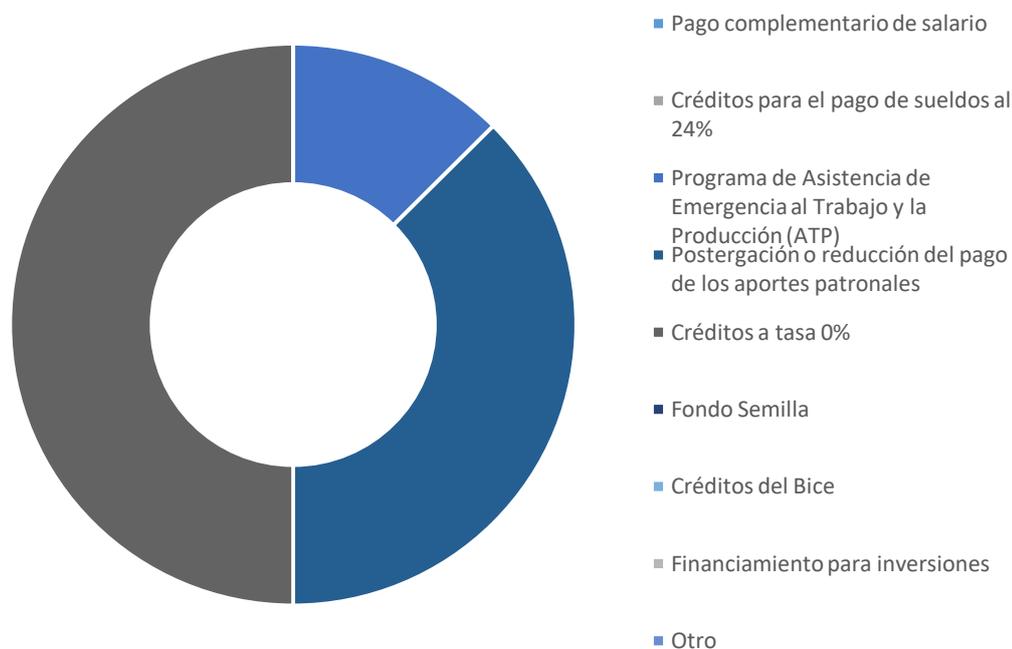


Fuente: Elaboración propia (2021).

Luego, se les preguntó acerca de la situación de ayuda hacia las empresas en el último año, transitando el difícil contexto económico, social y sanitario de pandemia, en la figura 6 a continuación se grafican los resultados. La pregunta en particular fue: En el último año ¿Accedió a algunas de las siguientes ayudas públicas? Siendo las opciones: Pago complementario de salarios, Créditos para el pago de sueldos al 24%, Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), Postergación o reducción del pago de los aportes patronales, Créditos a tasa 0%, Fondo Semilla, Créditos del Bice, Financiamiento para inversiones, Otro. Obteniendo como resultado los créditos para el pago de sueldos al 24%, pago complementario de salario, fondo semilla, créditos del Bice, financiamiento para inversiones y otro no utilizados por ninguna de las 5 empresas. Y siendo el más utilizado el crédito a tasa 0, seguido por la postergación o la reducción del

pago de los aportes patronales y en tercer lugar el programa de asistencia de emergencia al trabajo y la producción (ATP).

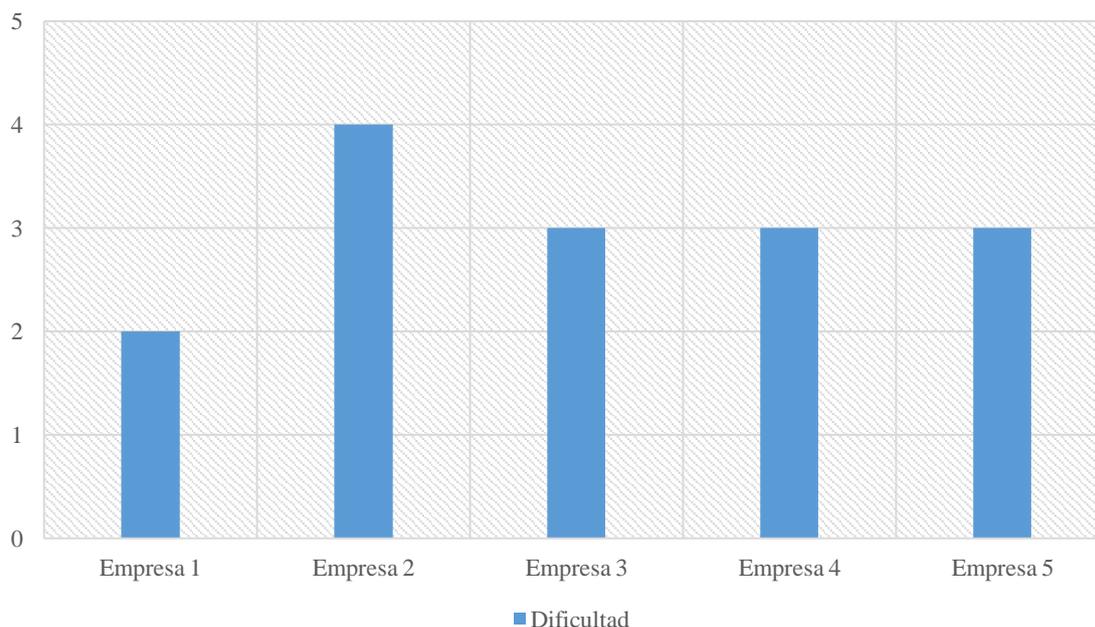
*Figura 6: Acceso a ayudas públicas por pandemia*



Fuente: Elaboración propia (2021).

Al ser el crédito una de las opciones más utilizadas por las empresas este último tiempo, se les preguntó acerca de las facilidades y dificultades para acceder a éstos. El gráfico 7 muestra el grado de dificultad que encuentran estas empresas para acceder a créditos con entidades bancarias, en una escala del 1 al 5 donde 1 es muy fácil y 5 es muy difícil. La respuesta común fue una dificultad intermedia (3), mientras que la primera empresa encontró una mayor facilidad para acceder y la segunda empresa informó que encuentra más dificultades.

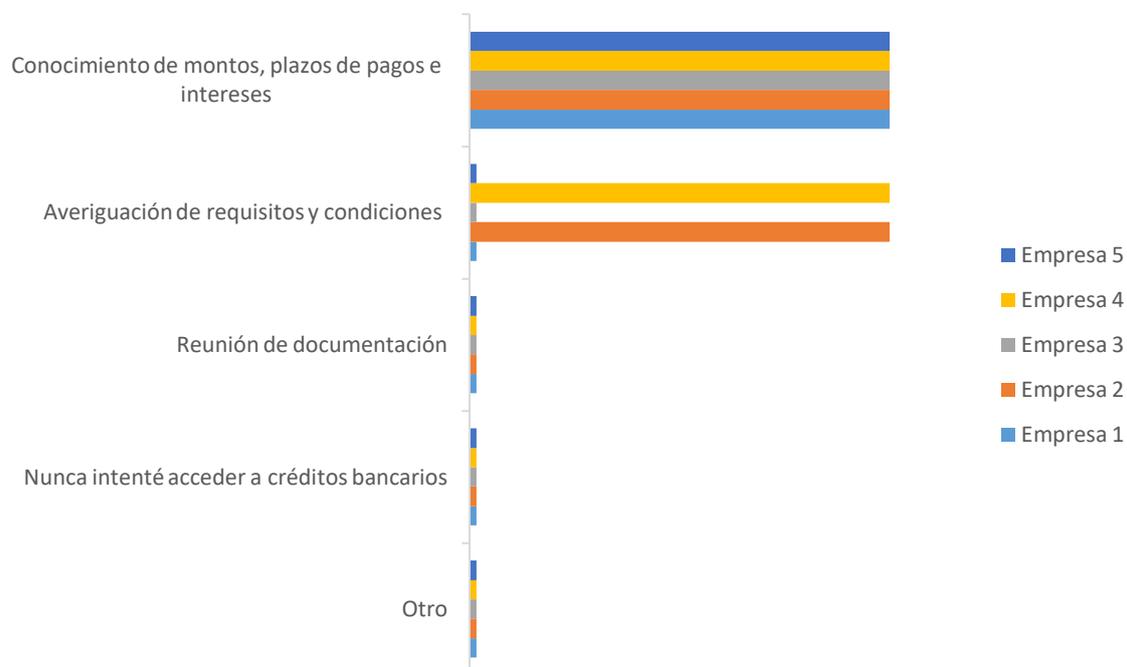
*Figura 7: Dificultad para acceder a créditos con entidades bancarias*



Fuente: Elaboración propia (2021).

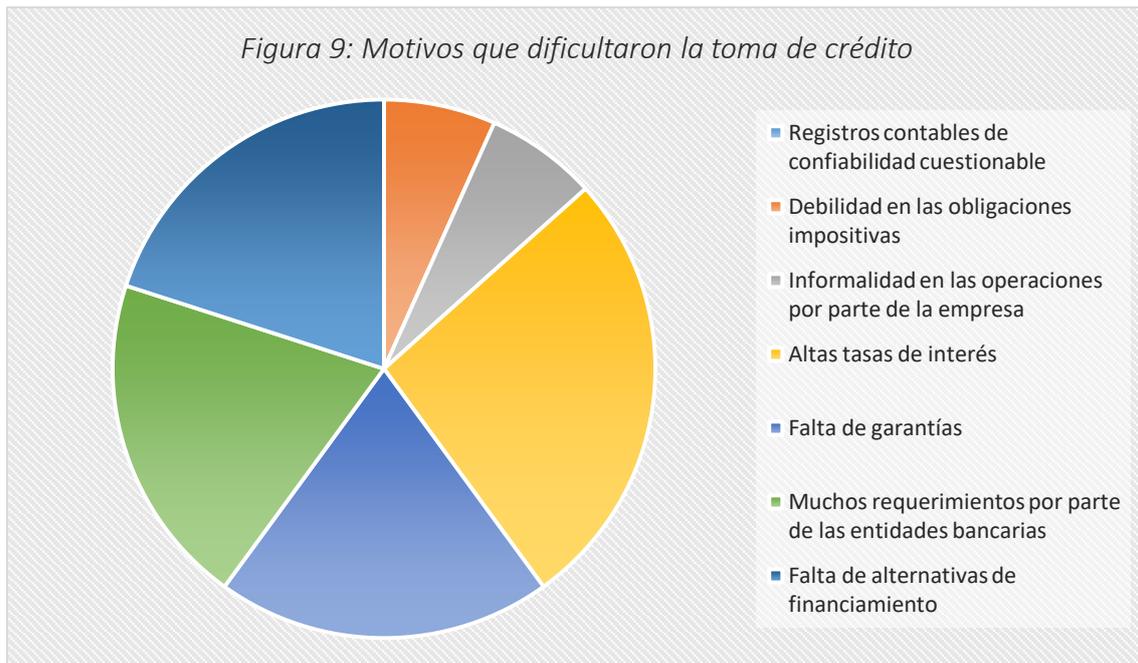
Para saber en qué etapa del acceso al crédito la empresa tuvo mayores dificultades, se les consultó si en algún momento desistió de acceder al crédito, una vez que ya estaba decidido a tomarlo. Dándoles las siguientes opciones: en la averiguación de requisitos y condiciones, en la reunión de documentación, cuando les informaron del monto, plazos de pagos e intereses, nunca intenté acceder a créditos bancarios y “otro”. Las 5 empresas descartaron la opción de nunca haber intentado acceder, y la opción que tuvo voto unánime fue el momento que les informaron acerca del monto, los plazos de pago y los intereses. Podemos ver las tendencias de las respuestas en la figura 8:

*Figura 8: Momentos de la negación a tomar créditos*



Para saber con mayor precisión las dificultades en particular que tuvo cada empresa, se les preguntó acerca de los problemas en particular en la solicitud del préstamo, a través de la siguiente pregunta: ¿Con cuál de los siguientes problemas se sintió afectado a la hora de pedir un crédito?, brindándoles para contestar las siguientes respuestas: Historial crediticio poco diversificado, Falta de profesionales en el área de financiación, Registros contables de confiabilidad cuestionable, Debilidad en las obligaciones impositivas, Informalidad en las operaciones por parte de la empresa, Altas tasas de interés, Falta de garantías, Muchos requerimientos por parte de las entidades bancarias, Falta de alternativas de financiamiento, Temor a acceder a créditos bancarios por la situación actual, Otro. Resultando, en su mayoría, las altas tasas de interés el mayor problema para acceder a los créditos. En la figura 9 se pueden observar los resultados:

Figura 9: Motivos que dificultaron la toma de crédito



Fuente: Elaboración propia (2021).

## DISCUSIÓN

La investigación realizada a lo largo del TFG se basó principalmente en estudiar y analizar las diversas fuentes de financiamiento existentes en el país en la actualidad, cuál es el nivel de conocimiento por cada empresa entrevistada a cerca de éstas, cuál es el nivel de dificultad para acceder a cada una de las opciones de financiamiento en el contexto inflacionario actual, cuáles son las estructuras de financiamiento utilizadas con más frecuencia, teniendo en cuenta también la influencia de la situación de pandemia que está atravesando la economía del país en la actualidad.

Se comenzó la entrevista por determinar el tamaño de cada una de las empresas a entrevistar, obteniendo como resultado dos grupos de pequeñas y micro PyMEs. Esto nos proporcionó una base de estudio más homogénea en cuanto a estructura de las 5 PyMEs entrevistadas. Se eligieron empresas de rubro tanto de servicios como comerciales, para obtener una mirada de ambos lados y conocer el contexto en el que se encuentran de los dos lados de cada rubro. También se determinó el tipo societario que tiene relevancia a la hora de acceder a las opciones de financiamiento que encuentren disponibles en la actualidad.

Según Pietro Auteno y Siebens (2010), autores citados en el presente trabajo, consideraron que las PyMEs podían ser clasificadas en micro, las pymes y grandes empresas. En esta investigación entonces se concuerda con la caracterización que realizaron los autores citados anteriormente, siendo las empresas investigadas clasificadas como PyMEs.

Al momento de ser consultadas por la estructura de financiamiento de cada una de ellas, se destaca que en primer lugar, es decir la estructura de financiamiento más comúnmente utilizada por las empresas es la estructura de financiamiento interno, con

recursos propios. La figura 2, nos muestra lo antes mencionado, que fue respuesta por parte de cada empresa cuando se les consultó cuál fue la forma de financiamiento más utilizada por la empresa no solo en la actualidad sino a lo largo de su vida, para tener un panorama de conocimiento más amplio y no solo puntualizar en la situación actual de cada una de ellas.

Es importante también realizar una comparación en este punto, con respecto a Miller, Le Breton (2006) se coincide en que las empresas analizadas en la presente investigación son empresas del tipo familiar, es decir que son organizaciones cuales propiedades pertenecen a un núcleo familiar que tiene control sobre éstas y administran sus expectativas para que se sostenga su continuidad a lo largo de las generaciones siguientes que vengan.

Para comparar esto con la realidad más amplia de las demás empresas del país, se encuentra un estudio del Observatorio PyME en 2019, que expone la estructura de financiamiento de las pymes en el año 2018, el estudio revela que las estructuras están compuestas de la siguiente manera: 68,1% de recursos propios, 9% bancos privados, 8,7% bancos públicos, 7,4% proveedores, 2,4% anticipos de clientes, 1,8% otros, 1,5% banco social/cooperativo, 0,9% programas públicos y 0,2% mercado de capitales (Observatorio Pyme 2019).

Los resultados de este estudio son coincidentes con los resultados de las entrevistas realizadas en la investigación, notablemente predomina la estructura de financiamiento interno, compuesta por capital aportado por el o los socios de la empresa, inicialmente, y sostenida a lo largo de la vida de la misma con las ganancias que se van generando con el curso normal de operatoria. Nos muestra también en contraposición que las opciones de financiamiento externas no son de gran relevancia para el desarrollo y

sostenimiento de la PyME, ya sea porque encuentran dificultades a acceder a las fuentes externas, que puede tener que ver el tamaño y la composición económica-financiera de la empresa familiar, ya que las grandes empresas tienen mayores facilidades para acceder y mayores beneficios, o puede deberse también a que encuentran en las condiciones y requisitos de cada opción de financiamiento externo, condiciones negativas o requerimientos que no hacen que tomar esta opción no sea conveniente.

El hecho de financiarse mayormente con recursos propios tiene sus ventajas y desventajas, por un lado, existe una mayor autonomía para la empresa ya que todo lo que tenga que ver con las decisiones de la misma no estarán influidas por ajenos a la empresa, en su mayoría es mejor desde el punto de vista financiero ya que el capital y las ganancias son reinvertidas y no están sujetos al pago de renta o intereses que si se requieren a la hora de financiarse con fuentes externas, ya que allí está la ganancia de los que brindan este tipo de facilidades de financiamiento. Se sabe que en el contexto actual de nuestro país, con la gran carga impositiva que recae más que todo en las pequeñas y medianas empresas, es muy difícil poder estar al día con el pago de estas cargas, muchas veces al intentar acceder a las fuentes externas las empresas se encuentran con el impedimento de necesitar estar en cero con las deudas impositivas, eso actualmente en la realidad para muchas empresas es imposible, lo que dificulta su acceso a ellas.

Por otra parte, una de las desventajas que trae aparejado el financiamiento interno es que las ganancias que obtiene la empresa, que podrían ser aplicadas para la inversión no es posible, ya que son requeridas para que la empresa siga con su curso de vida normal y solventar los costos que esta requiere, esto hace que el panorama de crecimiento y expansión que pueda llegar a tener la PyME se vea complicado por la falta de inversión.

Esto podemos verlo en la figura 3, se les consultó a cerca de que sucede con las ganancias que va generando la empresa, si son reinvertidas o si son retiradas, es decir que proporción de las ganancias generadas son retiradas, el resultado fue que la mayoría retira solo entre el 30% y el 60%, particularmente contestaron que es muy baja la porción de ganancias que pueden retirar, ya que la mayor parte de éstas son necesarias para que la PyME continúe su curso habitual.

Algo a tener en cuenta a la hora de investigar y elaborar el TFG es el contexto actual que está atravesando el mundo y puntualmente viéndolo por el lado económico las empresas, las consecuencias del COVID-19 han sido muy duras para todos los sectores y ha hecho que la peor parte para el lado empresario recaiga en las pequeñas y medianas empresas, dificultando no solo su crecimiento y expansión sino poniendo en peligro su vida en el mercado. Es entonces muy comprensible que las ganancias generadas este último tiempo no sean destinadas a inversión para crecimiento sino utilizadas para subsistir.

Por otro lado, también se concuerda con Faranda (2021) con respecto a que las empresas analizadas se enfrentan en el corto plazo con interrogantes financieros, ya sea por la falta de información, de capacitación, así como también de desarrollo en referencia a las formas de pago, la imposibilidad de abastecimiento y a las normativas laborales vigentes.

Para saber cuáles eran las razones por las que las empresas entrevistadas no utilizaban determinadas fuentes externas o preferían seguir utilizando la financiación interna, primero se les consultó sobre el conocimiento que tenían sobre dichas fuentes, se eligieron las opciones de financiamiento más comunes en la actualidad utilizadas en el país, como resultado se obtuvo que en primer lugar en el rango de conocimiento está el

préstamo bancario, que en muchos casos suele ser utilizado para financiar el nacimiento de emprendimientos y PyMEs que luego logran tener un gran crecimiento, cuando se solicitan préstamos para comenzar una empresa suele ser más sencillo acceder a éstos ya que no cargan con todo lo que conlleva solicitarlo con la empresa en funcionamiento en contextos inflacionarios y de inestabilidad.

Por otra parte, le sigue en grado de conocimiento el descuento bancario, que es muy útil muchas veces para la operatoria diaria de la empresa y el financiamiento público ya que es una de las fuentes más conocidas a nivel país. Luego le sigue el leasing, y las dos menos conocidas son el factoring y el crowdfunding, éste último es una fuente de financiación bastante nueva relativamente y en crecimiento por lo que tiene sentido que todavía no sea tan conocida.

En la siguiente figura se expone el uso de las alternativas antes consultadas, ya no por su conocimiento sino por su utilización. Como ya se mencionó las dos más utilizadas son el aporte de los socios y las ganancias acumuladas, ya que en su mayoría estas empresas mantienen una estructura de financiamiento interno, le sigue descubierto en cuenta corriente, descuento de cheques que son de las más comunes utilizadas hoy en día, ya que no requieren de grandes dificultades para su acceso y su uso mantenido en el tiempo, además de tener ventajas para la empresa. En cuanto a los préstamos bancarios, son bastante utilizados, pero por sus requerimientos y las exigencias planteadas por las entidades muchas veces las PyMEs en la situación actual no logran cumplir con alguna de ellas y quedan excluidas de la posibilidad de utilización, quedando como últimas opciones los créditos con proveedores, programas públicos y el leasing. En todas las opciones, al menos una de las 5 empresas utiliza estas fuentes.

Tal como sostiene CECIS (2021) las empresas de Río Cuarto poseen una falta de conocimiento y de acceso a los créditos, lo cual impacta negativamente en la generación de una mayor rentabilidad y por lo tanto en la generación de empleo, funcionando de manera interdependiente y como una cadena. Ante esta situación se produce una alarma en el crecimiento del sector, ya que no permite que las empresas despeguen, ante esto se requiere de inversiones que incluyan accesibilidad a los créditos por parte de estas empresas, como también una mayor capacitación, esto va a generar un aumento en la producción en la industria y también en términos laborales reduciendo de esta forma la incertidumbre macroeconómica e impulsando también una recuperación y un crecimiento sostenido de estas empresas

Normalmente en Argentina, es común encontrarse en un contexto económico muy volátil y difícil, pero este último tiempo en especial atravesados por la pandemia del COVID-19 las consecuencias económicas han provocado estragos en todos los sectores y especialmente las empresas son un sector muy golpeado, a lo largo de la entrevista se les consultó sobre las medidas adoptadas para ayudarlas, puntualmente sí pudieron acceder a alguna de ellas, ya que esto está ligado directamente con el financiamiento externo.

Por otro lado, tal como sostiene el Centro de Empresarios Comercial e Industrial y de Servicios CECIS (2021) existe una gran coincidencia con las empresas de Río Cuarto analizadas en la investigación, ya que han transitado durante esta pandemia con las restricciones impuestas, una gran disminución tanto en sus gastos como en su rentabilidad económica. Esto puede deberse a la falta de medidas o programas a nivel municipal, lo que genera una falta de asistencia al sector PyME.

El hecho de que en Argentina la carga impositiva es cada vez más alta hace que muchas de las empresas familiares no lleguen a cumplir con todas las obligaciones y comiencen a generar deuda, esto lleva a que se dificulte mucho la toma de préstamos con entidades bancarias ya que el primer requisito por parte de las entidades es estar al día con las deudas principalmente patronales, el hecho también de que las tasas de intereses sean muy elevadas y los plazos de devolución muy cortos hacen que se desanime a las empresas a tomar crédito.

También se concuerda con Rojas (2017) en referencia a la utilización de las fuentes de financiamiento, se pudo visualizar que en estas empresas familiares el financiamiento externo se da gran parte a través del préstamo bancario, a pesar de no ser la opción más utilizada principalmente, si se encuentra dentro de las más solicitadas, una observación importante a destacar es que se podrían utilizar también otras fuentes de financiamiento externo como la inversión, entre otras también más rentables pero menos conocidas, por lo tanto, menos utilizadas, ya que las dificultades que asumen las PyMEs para obtener dinero de los bancos genera un mayor riesgo.

La entrevista, se estructuró teniendo en cuenta el objetivo general planteado, y se fue desarrollando contemplando los dos objetivos específicos para poder ahondar y obtener la información para lograr responder a estos. Con respecto al objetivo específico de describir las diversas fuentes de financiamiento que utilizan las pymes familiares de Río Cuarto dedicadas a la prestación de servicios y la construcción en el contexto de inestabilidad económica, se les brindó las opciones más conocidas y comunes para reconocer y saber cuál era el grado de conocimiento que tenían las 5 empresas, dedicadas a diversos rubros sobre éstas, teniendo en cuenta que existen otras opciones de financiamiento pero que éstas son de las más utilizadas y comunes actualmente en el país.

Como resultado se obtuvo que a medida que las opciones se iban alejando de las más utilizadas y comunes, el nivel de conocimiento de las empresas sobre éstas bajaba. Seguido de esto, se profundizó para lograr identificar el nivel de accesibilidad que poseen las PyMEs familiares, a estas fuentes de financiamiento y las barreras que existen para acceder a ellas, teniendo en cuenta que la fuente de financiamiento externo más común es la de préstamos bancarios se consultó sobre el grado de dificultad con el que se encontraban a la hora de acceder a créditos con entidades bancarias, dando como resultado que la mayoría contestó que el nivel era más arriba de la media. Es decir, el grado de dificultad es bastante alto para las 5 empresas entrevistadas. Para entender más esto se les consultó sobre los motivos que dificultan la toma y los momentos en los que se podían encontrar con estos.

Tal como sostiene el Observatorio PyME (2019) el sector de la PyME necesita líneas de créditos para acompañar sus inversiones y de esta manera lograr potenciar sus actividades, tal como se observó en los resultados de esta investigación, por lo tanto, lo observado se concuerda con el Observatorio con respecto a que las líneas de créditos son muy importantes para que las empresas articulen sus acciones con sus actividades y sus beneficios y puedan de esta forma tener un acceso con menos barreras a las distintas líneas de crédito que se ofrecen y tener un abanico más variado de opciones a nivel nacional, con esto lograrían un mayor acercamiento tanto a sus clientes, como también a sus proveedores.

La entrevista realizada ayudó a contestar las dudas planteadas y a entender más sobre las dificultades que se les presentan a las empresas en la actualidad a la hora de buscar financiación fuera de la estructura interna. En cuanto a las debilidades se puede mencionar el contexto actual que hace que todo esté inmerso en un momento

extraordinario y no se encuentre en un escenario más común ya que el hecho de vivir una pandemia no es para nada normal sino más un acontecimiento histórico.

Como sostiene Faranda (2021) en este contexto actual, y en base a los resultados obtenidos en esta investigación se deben identificar los puntos débiles de las empresas en cuanto al financiamiento y así lograr una transformación de la misma que permita generar cambios para obtener ventajas competitivas, de esta manera lograrán sobrevivir y reafirmarse en el mercado dentro de este marco de pandemia tanto de inestabilidad como también de incertidumbre por el cual pasan las empresas.

Otra de las cosas también a tener en cuenta es el tamaño de la muestra analizada, es bastante pequeña para tener una idea más generalizada sobre el tema, sumado que éstas empresas pertenecen solo a la ciudad de Río Cuarto, otra limitación puede ser el hecho de que los rubros a los que pertenecen estas 5 empresas no son muy variados entre sí, es más, dos de las 5 pertenecen al mismo rubro.

Dentro de las fortalezas de la investigación se puede destacar que los resultados que se obtuvieron a través de las entrevistas coinciden con los resultados generalizados a nivel país que se citaron a lo largo del TFG. No hubo que hacer cambios en la metodología de investigación, y el amplio y variado cuestionario que se creó dio lugar a una cantidad de opciones de preguntas para poder responder a los objetivos planteados. Tampoco se presentaron grandes obstáculos a la hora de la obtención de los resultados para la investigación.

Con este trabajo se contribuyó también a la disciplina, encontrando otras perspectivas diferentes sobre los estudios y sobre los distintos indicadores con los que puede contar una empresa, de esta manera se le da otro valor a la profesión del contador

público, brindando innovación en el desarrollo y en la aplicación de nuevas herramientas y metodologías y no solamente centrarse en el análisis tributario.

Más allá de las imprecisiones que pudieran verse por el tamaño de la muestra en comparación con la generalidad que se encuentre, el contexto extraordinario que el país y el mundo está atravesando no hizo que exista una gran variabilidad en las respuestas en relación con un contexto normal. Aunque no es la primera investigación sobre este tema en esta región analizada, si es una de las pocas realizadas en el contexto de pandemia atravesado.

De la investigación surgió la conclusión que, a pesar del tiempo, del tamaño de las empresas y del contexto en el que se encuentren realizando sus tareas, generalmente se utilizan las mismas fuentes de financiamiento para sostenerse y crecer, y no solamente eso, sino que el grado de conocimiento ha sido el mismo por años. Existe una escasa apertura a las nuevas modalidades de financiarse y que a pesar de que existan opciones a las cuales se puede acceder, prevalece la elección al financiamiento interno por sobre el externo. La situación económica por la que está pasando el país, y la gran carga impositiva sumada a los demás costos que recae sobre cada empresa afecta y dificulta el acceso a las opciones de financiamiento externas, lo que hace que haya una utilización de recursos propios por sobre la toma de crédito u otras alternativas.

Estas investigaciones realizadas actualmente, sentaran bases y serán de utilidad para sumar a todo este nuevo escenario transitado, ya que todo lo que viene y que se está atravesando es nuevo y por lo tanto desconocido. Servirá para seguir analizando, ahondando y descubriendo nuevas alternativas para lograr el sostenimiento y el crecimiento de las empresas familiares en estos momentos tan difíciles.

## Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2021). Información sobre el Registro MiPyME. Recuperado de: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- CECIS. (2020). Crisis sin fin: muchos comercios analizan el cierre de sus locales. Recuperado de: <https://www.telediariodigital.net/2020/06/crisis-sin-fin-muchos-comercios-analizan-el-cierre-de-sus-locales/>
- Coatz,D. y Woyecheszen, S. (2005). El financiamiento en Argentina. Recuperado de: <https://uia.org.ar/centro-de-estudios/1383/el-financiamiento-en-argentina/>
- Código Civil y Comercial de la Nación Argentina. (2015). Ley 25.248. Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=63283>
- Faranda, O. (2021). La única pregunta que se hacen las pymes familiares que quieren sobrevivir. Recuperado de: <https://www.cronista.com/pyme/herramientas/las-pymes-familiares-se-debaten-como-subsistir-crecer-y-que-hacer-con-los-accionistas-potenciales/>
- Habbershon, T. G. y Williams, M. L. (1999). A resource-based framework for assessing the strategic advantages of family frms. *Family Business Review*, 12(1), 1-25
- Lederman, D., Messina, J., Pienknagura, S., y Rigolini, J. (2014). El Emprendimiento en América Latina. Muchas Empresas y Poca Innovación. Banco Mundial.
- Ministerio de la Nación. (2021). Medidas para PyMEs por el Coronavirus. Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>
- Ministerio de Producción de la Nación. (2020). Pymes registradas. Recuperado de: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas>

- Observatorio OIT. (2020). Séptima edición del Observatorio de la OIT: la COVID-19 y el mundo del trabajo. Recuperado de: [https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS\\_767037/lang--es/index.htm](https://www.ilo.org/global/about-the-ilo/newsroom/news/WCMS_767037/lang--es/index.htm)
- Observatorio Pyme. (2018). Espacio Pyme. Recuperado de <http://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>
- Pensar en derecho 3. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. Recuperado de: <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/3/revista-pensar-en-derecho3.pdf#page=99>
- Pietrantuono, S. (2010). *Exploración de Alternativas de Financiamiento para PyMEs*. Recuperado de: <https://www.gestiopolis.com/instrumentos-de-financiamiento-para-pymes-sto-en-argentina/>
- Practical Team (S/F.). Financiación Pública para la Internacionalización de las PyMEs. Recuperado de: <https://www.practicalteam.com/blog/financiacion-publica-para-la-internacionalizacion-de-las-pymes/>
- PwC. (2020). Expectativas 2020 - Pymes en Argentina. 7° Encuesta a Pymes de PwC Argentina. Recuperado de: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>
- Rojas, J. (2015). Financiamento público y privado para el sector PyME en la argentina. Recuperado de [http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)
- Roldán, P.N. (S/F.). Confirming. Recuperado de: <https://economipedia.com/definiciones/confirming.html#:~:text=El%20confirmi>

ng%20es%20un%20producto,entidad%20financiera%20o%20de%20cr%C3%A9dito.

Romero, L.E. (2006). Competitividad y Productividad en empresas familiares pymes.

Recuperado de

<https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/378>

Slusarczyk Antosz, M. (2019). TIC en las pymes. *3C TIC,6,4*. Recuperado de

[https://redib.org/Record/oai\\_articulo1390601-modelo-de-gesti%C3%B3n-de-](https://redib.org/Record/oai_articulo1390601-modelo-de-gesti%C3%B3n-de-las-tic-para-las-pymes-de-riobamba--ecuador)

[las-tic-para-las-pymes-de-riobamba--ecuador](https://redib.org/Record/oai_articulo1390601-modelo-de-gesti%C3%B3n-de-las-tic-para-las-pymes-de-riobamba--ecuador)

Westreicher, G. (S/F.). Financiación o financiamiento. Recuperado de:

<https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>