

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo final de grado. Manuscrito científico.

“Financiamiento de Pymes familiares agropecuarias en contexto de inestabilidad”

"Financing of agricultural family SMEs in the context of instability"

Autor: Calabresi Raúl Ezequiel

Legajo: VCPB09087

DNI: 27.068.427

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Buenos Aires, julio, 2021

Índice

Resumen	2
Abstract	3
Introducción.....	4
Métodos.....	16
Resultados	18
Discusión.....	24
Referencias	35
<i>Anexo I:</i>	40
<i>Anexo II:</i>	42

Resumen

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad estudiar la manera en las que las empresas pymes familiares del sector agropecuario afrontan el problema de financiar sus operaciones para el desarrollo de sus actividades en un contexto de inestabilidad en Chivilcoy, provincia de Buenos Aires en el año 2021. Se analizaron las distintas herramientas con las cuales las pymes pueden optar para el financiamiento de sus operaciones. En ellas, se incluyeron las más tradicionales que ofrecen las entidades bancarias tanto públicas como privadas, como así también el financiamiento con capitales propios, o a través de adelantos de clientes bajo la modalidad de *forward*, con cheques de pago diferido para luego descontar en el mercado de capitales por medio de sociedades de garantía recíproca, y las no tradicionales como puede ser el sistema de financiamiento colectivo o Crowdfunding y el *factoring*. La investigación fue de carácter descriptivo y de diseño no experimental. Por medio de entrevistas realizadas, se intentó determinar, además del tipo del crédito al cual pueden acceder, la amortización de los mismos, teniendo en cuenta estos son de corto o largo plazo. También se analizó el grado de complejidad que requiere acceder a la financiación.

Palabras Claves: agropecuario, financiamiento, pymes, Chivilcoy.

Abstract

The purpose of this research work was to study the way in which family SMEs in the agricultural sector face the problem of financing their operations for the development of their activities in a context of instability in Chivilcoy, province of Buenos Aires in the year 2021. The different tools with which SMEs can choose to finance their operations were analyzed. These included the most traditional ones offered by both public and private banking entities, as well as financing with their own capital, or through customer advances under the forward modality, with deferred payment checks and then discounted in the market of capital through reciprocal guarantee companies, and non-traditional ones such as the collective financing system or Crowdfunding and factoring. The research was descriptive and non-experimental in design. Through interviews carried out, an attempt was made to determine, in addition to the type of credit to which they can access, their amortization, taking into account these are short or long term. The degree of complexity required to access financing was also analyzed.

Keywords: agriculture, financing, SMEs, Chivilcoy.

Introducción

La intención de este trabajo es indagar sobre la dificultad que suelen tener las pymes familiares, particularmente en el sector agropecuario, para poder financiar sus operaciones y no claudicar en ese intento, así como también analizar las distintas opciones de financiación que disponen las pymes en Chivilcoy, provincia de Buenos Aires.

También se plantea si existen barreras en el acceso al crédito, como han logrado las empresas familiares de este sector para financiar sus actividades en un contexto de crisis, teniendo en cuenta que muchos costos que afrontan están dolarizados; así como también si la falta de financiación es una causa importante que afecte el crecimiento de la pyme familiar o incluso, determine prematuramente la muerte de la empresa en sí.

El contexto de crisis se da, no solo por la situación económica que atraviesa el país, con un entorno inflacionario y una alta tasa de interés, sino también por una particularidad climática, como es el efecto de La Niña, que afecta directamente a los rindes de las cosechas y por ende, los recursos de las empresas. Siendo particularmente un sector productivo, que está sujeto a los vaivenes de la cotización de la moneda extranjera, afectando los precios de insumos y también la de sus productos.

La relevancia de esta investigación fue la de poder describir, sobre una base cierta, las distintas estrategias financieras que adoptan las empresas familiares para desarrollar sus actividades en el partido de Chivilcoy, provincia de Buenos Aires, en el año 2021.

Como antecedentes del trabajo se investigación, se mencionó a Meraviglia (2019), el cual tuvo como objetivo analizar el impacto y las consecuencias que traen las limitaciones de financiamiento de las pymes agropecuarias, en la provincia de Buenos

Aires, concluyendo en su análisis que el principal impacto ocasionado por la falta de financiamiento es la muerte de las pequeñas empresas, que ante una cosecha de malos rendimientos, se encuentran sin capital para continuar trabajando y al no poder acceder a financiación, no pueden hacer frente a los gastos que genera el normal giro del negocio.

Otro antecedente, refiere a Tiscornia (2018) en cuyo trabajo el objetivo de estudio, fue el de comparar las condiciones de financiamiento al sector agropecuario entre los 2009 y 2018, llegando a la conclusión que no se visualizaron cambios significativos y que los productores se mostraron insatisfechos con la financiación ofrecida por las entidades bancarias.

En el plano de América Latina, se cita a Cortes y Baquero (2019) cuyo objetivo fue determinar los mecanismos de financiación de Pymes del sector agroindustrial y agropecuario de Colombia, concluyendo que estos sectores cuentan con el fomento del Estado a través de determinados organismos, promoviendo el acceso al crédito a tasas de interés preferenciales, pero que muchas veces por falta de educación financiera, falta de acceso a créditos o exclusión voluntaria por parte del empresario, éste recurre a fuentes de financiamiento por fuera del sistema financiero colombiano, pudiendo ser éstas familiares o prestamistas que cobran elevadas tasas de interés, comprometiendo las utilidades de la empresa y reduciendo sus posibilidades de inversión y crecimiento.

Vásconez Chico y Loja Tenezaca (2019) en su trabajo indagaron sobre las plataformas de *crowdfunding* como fuentes alternativas de financiamiento en Quito, Ecuador, llegando a la conclusión que los montos invertidos en estos proyectos en Sudamérica son poco significativos, demostrando un bajo interés de la población, aunque sigue en crecimiento.

También en el trabajo de Ángel y Lozano (2018) se plantearon como objetivo identificar las principales problemáticas financieras que afrontan las pequeñas y medianas empresas de algunos países como Colombia, Costa Rica, Ecuador, México y Perú. Llegando a la conclusión que existen factores en común que limitan el crecimiento de las pymes, entre ellos, que la banca tradicional impone el respaldo de garantías o el pago de altas tasas de interés, sumado a una asimetría en la información entre las instituciones financieras y las pequeñas o medianas empresas, como así también, un bajo desarrollo del mercado de capitales, del sistema financiero y los elevados requisitos para solicitud del crédito.

Desde el punto de vista conceptual, podemos decir que una empresa es una organización de individuos que unen sus esfuerzos para alcanzar un beneficio económico y que precisamente, ese deseo de lucro, es lo que la diferencia del resto de las organizaciones (Cleri, 2007).

En Argentina, en el año 1995 se publica la ley Nro. 24.467 de la Pequeña y Mediana Empresa con el objeto de crear políticas de alcance general para promover el crecimiento y el desarrollo las empresas consideradas micro, pequeñas y medianas.

Los parámetros a tener en cuenta para la clasificación de las pymes en pequeñas o medianas, se pueden observar en la Resolución Nro. 69/20 publicada el 22 de junio de 2020 en el Boletín Oficial, por el Ministerio de Desarrollo Productivo y la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores.

En la resolución mencionada, hace referencia sobre qué aspectos se toman en cuenta para definir la categorización de las pymes y los mismos son tres: las ventas totales anuales, personal ocupado y los activos. Los parámetros están actualizados y determinados en el Anexo IV de la citada norma y publicados de la siguiente manera:

Tabla 1: *Según Ventas Totales Anuales expresados en pesos (\$)*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Tramo 1					
Mediana	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000
Tramo 2					

Fuente: elaboración propia en base a anexo Nro.1 (IF-2020-39615371-APN-SSFYCP#MDP) de la Resolución general Nro. 69/20.

Tabla 2: *Según Personal Ocupado*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana	200	165	125	235	50
Tramo 1					
Mediana	590	535	345	655	215
Tramo 2					

Fuente: elaboración propia en base a anexo Nro.1 (IF-2020-39615371-APN-SSFYCP#MDP) de la Resolución general Nro. 69/20.

Tabla 3: *Según Límite de Activos*

	Importe
Límite de Activos	\$ 193.000.000

Fuente: elaboración propia en base a anexo Nro.1 (IF-2020-39615371-APN-SSFYCP#MDP) de la Resolución general Nro. 69/20.

Según datos del Ministerio de la Producción (2020), a fines de 2019, en nuestro país había 853.886 empresas registradas, de las cuales el 559.137 eran pymes.

También surge, de acuerdo a datos tomados de Secretaría de Transformación Productiva (2019) que indica que las micro-pymes son las grandes generadoras de empleo en el país, por lo cual son un sector de gran importancia.

Sin embargo, para que estas pymes puedan desarrollarse, necesitan recursos, con lo cual, deberán definir sus estrategias de financiación.

Según Molina Herrera (2021) detrás de la creación de una empresa, debe existir un proyecto empresarial, que deberá tener la finalidad de hacer frente a una demanda de bienes y servicios. Para poder satisfacer esa demanda, deberá desarrollar un proyecto empresarial, y será necesario hacer inversiones en bienes de equipo, mercaderías, inmuebles, entre otras erogaciones, las cuales solo se podrán llevar a cabo si se dispone de la suficiente financiación.

Por su parte, Bonilla-Vargas, D. A., & Duque Grisales, E. A. (2020) expresan que la financiación, juega un papel importante para el desarrollo de las pymes y cuando un pequeño emprendedor quiere iniciar su propio negocio o mantener sus actividades económicas, necesita contar con capital suficiente para poder realizar las inversiones necesarias en infraestructura, gastos, insumos y productos que va a comercializar, que a futuro, influirán en el éxito o fracaso de su negocio.

Esta situación, a pesar de las distintas herramientas que existen, no suele ser una tarea simple.

Siguiendo los conceptos de Yoguel y Moori Koenig (1999) señalan que en los modelos que explican el proceso de nacimiento de las empresas, se destaca la disponibilidad de recursos y el acceso al financiamiento, caso contrario, la tarea de transformar una idea en una empresa, no pasará de ser un sueño.

También agregan Yoguel y Moori Koenig (1999) que las barreras que impiden el acceso al crédito bancario en condiciones adecuadas para el desarrollo de la pequeña y mediana empresa, son diversas y complejas y que no se circunscriben exclusivamente a problemas que son inherentes a las propias empresas o la capacidad de gerenciamiento de las entidades bancarias para operar en este segmento, sino que también se relaciona con los aspectos vinculados a las especificidades del sistema financiero en las diferentes economías, las normas que regulan su funcionamiento y las estrategias globales de los bancos.

Dentro de las restricciones financieras que enfrentan las pymes, Yoguel y Moori Koenig (1999), nombraron algunos de los distintos factores que son influyentes, como puede ser el reducido tamaño del negocio, la insuficiente disponibilidad de garantías para avalar el endeudamiento, las deficiencias en la gestión del financiamiento, preferencia de uso de recursos propios, los elevados costos de transacción en las operaciones con las entidades crediticias, escasa disponibilidad de personal capacitado en los bancos para atender las necesidades del segmento.

Si bien el enfoque de esta investigación, esta direccionada al financiamiento de las pymes familiares del sector agropecuario en contextos de inestabilidad, podemos agregar que el éxito de una empresa familiar, cualquiera sea su actividad comercial, está en la profesionalización, como lo expresa Rueda Galvis (2011) que la gran debilidad de la empresa familiar suele concentrarse en dos aspectos fundamentales, siendo estos su equivocado modelo de gestión de los recursos y la limitada capacidad para desarrollar estrategias competitivas. También agrega que, aunque es de reconocer que los fundadores y empleados vinculados al entorno de la empresa familiar son, en su gran mayoría, trabajadores expertos en procesos operativos, la fuerte carencia en el aspecto

administrativo empresarial, se ha convertido en su debilidad más importante o su talón de Aquiles.

Según datos estadísticos publicados por Ministerio de Producción y Trabajo (2020), el sector agropecuario representaba casi el 11% de la actividad económica, siendo este sector de gran importancia dentro de nuestra economía.

Siguiendo en ese sentido, el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (2020), publicó un informe sobre la Coyuntura Agrícola, donde reflejaba que la campaña 2019/20 en una superficie récord, que se obtendría la segunda mayor cosecha histórica. La siembra de los principales cultivos del agro argentino, como el trigo, la cebada, el girasol, el maíz, la soja y el sorgo, alcanzó en dicha campaña, una superficie récord de 36,6 millones de hectáreas, siendo la soja el cultivo que mayor superficie ocupaba.

Pero, por otro lado, el Banco Central de la República Argentina (2020) ante el contexto de pandemia y emergencia sanitaria por Covid-19, publicó la comunicación A7018, donde se establecieron medidas que regulan fundamentalmente la actividad agrícola en cuanto al almacenamiento de cultivos. Donde se indicaba que se restringió el acceso al crédito subsidiado a TNA del 24% para empresas que estén reteniendo más del 5% de su capacidad de cosecha anual de soja y trigo.

En lo que respecta a la situación climática, el Servicio Meteorológico Nacional (2020) según los informes publicados, la etapa siembra de la campaña 2020/21, atravesó por el modelo conocido fenómeno La Niña, y que a pesar de que en los primeros meses de 2021 se encuentra en una etapa leve, se desarrolló con mucha importancia durante el último semestre del año 2020.

Este fenómeno surge cuando se incrementa un régimen de vientos alisios fuertes desde el oeste en el océano Pacífico, lo cual produce las temperaturas

ecuatoriales disminuyen y comienza la fase fría o La Niña, generando en gran parte de Argentina, condiciones de deficiencias hídricas. Esta anomalía, perjudica los rindes de soja, maíz y demás cultivos de la zona pampeana, según Soria, Pannunzio, y Borello (2013).

Volviendo nuevamente sobre la empresa familiar, Dodero (2019) define que las empresas familiares se las suele asociar a la empresa pequeña y poco profesionalizadas, pero que en realidad, lo que las define como tal no es su tamaño, ni la calidad de la gestión, sino que la propiedad y la dirección está en manos de uno o más miembros de una misma familia y que existe intención de que la propiedad de la empresa continúe en la familia.

Siguiendo al mismo autor, la vida de estas empresas familiares consta de varias etapas y con cada una ellas, una crisis definida:

Tabla 4: *Etapas de la empresa familiar*

Crecimiento de la empresa						
	Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4	Etapa 5	Etapa 6
Ciclo de vida	Etapa del fundador	Por liderazgo del fundador	Por el aporte emprendedor de los hijos	Por profesionalizar la gestión	Por funciones y desempeños de los familiares	Gobierno corporativo
Ciclo de crisis	Falta de delegación	Ingreso de los hijos a la empresa. Diferentes visiones padre-hijo	Conflictos entre hermanos	Ingreso de tíos, primos, sobrinos, nietos.	Deceso del fundador. Crisis de poder entre hermanos	

Fuente: elaboración propia en base a Dodero (2019)

Por su parte, Tapies, J. (2011) rescata la capacidad de supervivencia que tuvieron distintas empresas familiares a nivel mundial, que hoy se destacan por su tamaño y su longevidad, como pueden ser *Wal-Mart*, *S.C. Johnson* y *Toyota*, entre

otras. Destaca también las potenciales ventajas competitivas que poseen este tipo de empresas que tienen el modelo de propiedad.

Además este autor, agrega que el modelo está compuesto por tres escalas:

1. El poder, que marca la influencia de la familia, en la propiedad, la gestión y el gobierno.
2. La experiencia, que mide la implicancia de los miembros de la familia en distintas generaciones.
3. La cultura, que mide el compromiso de la familia en la visión y la misión de la empresa.

También indicó este mismo autor, que para considerar una empresa como familiar, independientemente de su tamaño, deberá tener:

1. La mayoría de las acciones con derecho a voto estén en posesión de la persona física que fundó la empresa o de sus familiares directos.
2. Que al menos un representante de la familia esté involucrado en la administración y en el gobierno de la empresa.

Finalmente Tapies, J. (2011) remarca que en España, las nuevas *family offices* conforman una forma de gestión diferente, siendo más profesionalizadas, que integran gestión financiera del patrimonio y gestión de la familia, utilizando sistemas, estructuras organizativas y documentos formales.

Con respecto a productos financieros que ofrecen los bancos en esta ciudad de la provincia de Buenos Aires, en su mayoría para sector el agropecuario, están conformados a corto plazo para capital de trabajo, por descuento de cheque de pago diferido, con una bonificación en la tasa si los mismos son a través de cheques electrónicos y se descuentan directamente desde el *Home banking* de cada entidad, generalmente con topes en los montos y por atomización; créditos a sola firma,

forward, tarjetas exclusivas para financiar compra de insumos, como Agro Nación, Galicia Rural, Procampo, Macro Agro, Francés Agro, Caldén del Banco La Pampa, según informan dichas entidades en sus páginas web. En el largo plazo, para poder financiar la compra de bienes, los plazos van desde los 36 a los 60 meses, por lo general, con garantía prendaria sobre bien, garantía hipotecaria o con el aval de una Sociedad de Garantía Reciproca.

Otra opción para poder financiar insumos, es con cheques propios o de terceros, físicos o electrónicos, mediante una Sociedad de Garantía Reciproca y a través de la página *Web* de Epyme de la Caja de Valores. Estos cheques son avalados por las Sociedades de Garantía Reciproca, y comercializados en el Mercado de Valores por medio de un depositante o corredor (Remesnitzky, 2018).

Una alternativa por fuera del sistema bancario tradicional, es el *crowdfunding* o plataforma de financiamiento colectivo y virtual. En nuestro país, se reglamentó bajo la ley nro. 27.349, publicada en el Boletín Oficial en abril de 2017 con el objeto de fomentar el financiamiento de la industria de capital emprendedor a través del mercado de capitales. (Beller y Brouchy, 2018)

Siguiendo a aquellos autores, indicaron que conforme el artículo 24 de la Ley 27.349, las únicas formas de participación de los inversores en un Proyecto de Financiamiento Colectivo, será a través de la titularidad de acciones de una Sociedad Anónima o una Sociedad por Acciones Simplificada; la adquisición de préstamos convertibles en acciones de una Sociedad Anónima o una Sociedad por Acciones Simplificada; y la participación en un fideicomiso.

También agregaron estos autores, que la ley 27.349 excluye del sistema los proyectos destinados a la recaudación de fondos con fines benéficos, donaciones, venta de bienes y/o servicios en forma directa o préstamos que no sean convertibles en

acciones de una Sociedad Anónima o una Sociedad por Acciones Simplificada. Mediante la Resolución General 717-E/2017, la Comisión Nacional de Valores incorpora como Título XIX de las Normas, la reglamentación de los Sistemas de Financiamiento Colectivo.

Por último, Beller y Brouchy (2018) agregaron que una gran parte del éxito de esta forma de financiación descansa en la publicidad que se da al proyecto. Las plataformas de financiación colectiva más importantes en la actualidad, tienen soporte en internet por su alcance multitudinario y un bajo costo comparativo.

De la investigación realizada, surgen algunas preguntas a responder:

- ¿Cuentan las empresas familiares agropecuarias de Chivilcoy con la información necesaria para poder acceder a fuentes de financiación?
- ¿La falta de una financiación acorde al sector, impide un normal desarrollo o crecimiento de la actividad?
- ¿Qué trabas o barreras encuentran para acceder a la financiación?

Teniendo en cuenta lo anteriormente desarrollado, el objetivo principal que se propone este trabajo será determinar la mejor estrategia de financiación a la que pueden acceder las empresas familiares del sector agropecuario en Chivilcoy, para poder sobrevivir a un ciclo económico adverso o de inestabilidad a partir del año 2021.

Presentado el objetivo principal, se desprenden los siguientes objetivos específicos que van a permitir avanzar en cada etapa de la investigación:

- Determinar las estructuras de financiamiento que las empresas familiares del sector agropecuario han utilizado para afrontar un contexto de inestabilidad económica.

- Indagar sobre la predisposición de las empresas familiares a tomar financiamiento de fuentes no tradicionales en situaciones de inestabilidad económica.
- Determinar si existen barreras o impedimentos para acceder al crédito en situaciones de contexto económico inestable.
- Determinar las mejores opciones de financiamiento a las que han podido acceder las empresas familiares de la muestra, respecto de fuentes financieras más tradicionales, como lo es el sector bancario, sobre la base de determinadas ventajas y desventajas de unas sobre otras, en la ciudad de Chivilcoy, en ciclos inestabilidad económica.

Métodos

Siguiendo lineamientos de Sampieri (2010) se definieron los siguientes elementos pertenecientes a esta sección de la investigación:

Diseño

El alcance de este trabajo fue de tipo descriptivo, donde se determinó la importancia en las estrategias de financiamiento de las pymes familiares dedicadas al rubro agropecuario principalmente, en la ciudad de Chivilcoy, Provincia de Buenos Aires, en el año 2021, bajo un contexto de inestabilidad económica.

El enfoque de investigación fue cualitativo, a través de la utilización de entrevistas, donde se indagó en ellas la problemática definida.

El diseño del trabajo fue de tipo transversal y fue no experimental, donde se recolectaron datos en un momento único para cada empresa familiar encuestada.

Participantes

La población fueron todas las empresas familiares agropecuarias de la ciudad de Chivilcoy, provincia de Buenos Aires. La Asociación Rural de Chivilcoy informó que aproximadamente el partido de Chivilcoy cuenta con ochocientos productores agropecuarios.

La muestra estuvo formada por cinco empresas familiares del sector. Se adjunta modelo de consentimiento informado en Anexo I y el modelo de entrevistas en Anexo II.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, debido a que no se pudo disponer la totalidad del conjunto de empresas familiares de del partido.

Instrumentos

Se realizaron entrevistas personales a los responsables de las pymes según el modelo del Anexo II, para poder obtener información significativa sobre las distintas fuentes de financiación que utilizan las mismas.

Se emplearon informes de los distintos bancos que operan en la ciudad de Chivilcoy, donde se obtuvo información sobre los instrumentos financieros que ofrecen. Se consultaron las páginas web de los bancos y de las Sociedades de Garantía Recíproca. Se obtuvo información del Banco de la Nación Argentina, sobre su cartera de clientes y la importancia del sector analizado, representando al 10 de febrero de 2020, el 49.3% de su cartera en pesos y 30.2% en dólares, según informe de prensa previo a la crisis sanitaria Covid-19.

Análisis de datos

A fin de procesar los datos relevados, se transcribieron las entrevistas que fueron realizadas a las empresas A, B, C, D y E y se realizó una breve descripción de cada una.

En la descripción se detalló la historia de la empresa, sus inicios, su evolución, y su contexto actual.

La información recibida de cada uno de los puntos de entrevistas fue sistematizada en tablas, para poder comparar y analizar la información para poder luego desarrollar los objetivos planteados.

Resultados

En la siguiente sección, se expusieron los resultados obtenidos en las encuestas. La misma se les realizó a cinco empresas familiares del sector agropecuario de la ciudad de Chivilcoy. Se expone a continuación, algunas características de las empresas entrevistadas.

Tabla 5: *Empresas entrevistadas - Características*

	A	B	C	D	E
Antigüedad (años)	> 10 y < 20	> 10 y < 20	< 10	> 10 y < 20	> 20
Gerenciamiento de la empresa familiar	Fundador	Fundador	Fundador	Fundador	Fundador Hijos
Superficie Explotada (Hectáreas)	> 500 < 1.000	< 500	< 100	< 500	> 1.000

Fuente: elaboración propia.

Las empresas familiares en cuestión, al momento de las entrevistas eran empresas activas y en funcionamiento, con explotaciones agrícolas de distintos tamaños en cuanto a superficies trabajadas y que son complementados con la actividad de ganadería en todas ellas a excepción de la empresa C, que su actividad agrícola se complementaba con la actividad tambera. Las empresas A, B, C y D son autónomos responsables inscriptos, y la empresa E es una Sociedad Anónima.

En la mayoría de ellas, se le realizó la encuesta al fundador, a excepción de la empresa E, en cuyo caso, fue la hija del fundador, quien accedió a responder los cuestionamientos de la entrevista.

Estructuras de financiamiento utilizado en contextos económicos inestables.

Para poder dar cumplimiento al primer objetivo específico planteado previamente, se les consultó a los responsables de cada una de las empresas que fueron

entrevistadas, cuáles fueron las entidades o fuentes financieras a las cuales han recurrido cada vez que necesitaron recursos económicos, para poder llevar adelante sus explotaciones o proyectos. Los resultados fueron los siguientes:

Tabla 6: *Fuentes de financiación*

Empresa	Banco Privado	Banco Público	Capital Propio	Crowdfunding	Proveedores	Mercado de Capitales
A	Poco	Si	Si	No	Si	No
B	Si	Si	Si	No	Si	Si
C	Si	No	Si	No	Poco	No
D	Poco	Poco	Si	No	Poco	Si
E	Si	Si	No	No	Si	Si

Fuente: elaboración propia.

Los recursos propios fueron la fuente de financiación que el 80% de las empresas familiares declaró como principal. La empresa E, a diferencia del resto, es la que menos recursos propios utiliza para financiar su operatoria, recurriendo mayormente, a fuentes de financiamiento externo. La empresa C, siendo la que menor superficie agrícola trabaja, su principal fuente de financiamiento son los recursos propios.

Tabla 7: *Herramientas de financiación utilizadas en contextos económicos inestables.*

Empresa	Cheques Diferidos a Proveedores	Créditos Sola Firma	Créditos con Garantías	Descuento de cheques	Forward	Leasing
A	Si	Poco	No	Si	No	No
B	Si	Si	No	Si	Poco	Poco
C	Poco	Poco	No	No	No	No
D	Poco	Poco	Poco	Poco	No	Poco
E	Si	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: elaboración propia.

El pago a proveedores con cheques de pago diferido, pudiendo ser éstos físicos o electrónicos, es la herramienta más habitual que suelen utilizar en el corto plazo. También es una herramienta de mucha habitualidad, el descuento de cheques postdatados en las entidades bancarias. Cuando la tasa de interés es considerada

excesiva o alta en las entidades bancarias, esto es por encima del 30%, según consideraron las empresas B, D y E, éstas utilizaron la operatoria de descontar cheques electrónicos o pagarés, en el Mercado de Valores, que por lo general, suele tener una tasa de interés más accesible. Esta operatoria es realizada con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca, en la cual previamente se han asociado, y por medio de un agente bursátil, comienzan a operar en dicho mercado, según los márgenes que la Sociedad de Garantía Recíproca haya avalado. Se realiza el descuento, y el dinero es depositado en una cuenta comitente, que luego será transferida a las empresas.

La empresa E, por su parte, suele utilizar esta operatoria, realizando ventas de cereales mediante la modalidad de *forward*, tomando los precios más elevados de las posiciones futuras que son indicadas en la Bolsa de Cereales en sus mercados a término, haciéndose de los cheques y descontándolos en BYMA Bolsas y Mercados Argentinos.

En cuanto al financiamiento a largo plazo, sólo las empresas B y E tomaron créditos a sola firma con vencimientos no corrientes. Y sólo la empresa E ha utilizado garantías como avales en créditos de largo plazo, siendo éstas prendarias para créditos en pesos o hipotecarias para créditos en moneda extranjera.

Fuentes de financiamiento no tradicionales en ciclos económicos inestables.

Para el segundo objetivo propuesto, se les consultó a los entrevistados si tenían dentro de sus opciones financieras, la posibilidad de acceder a lo que habitualmente se considera como fuentes no tradicionales de financiamiento. En respuesta a la pregunta planteada, la totalidad de las empresas entrevistadas nunca habían financiado sus operaciones bajo las modalidades presentadas.

Se preguntó además, si a futuro, podrían reconsiderar estas opciones como posibles fuentes financieras, y nuevamente las respuestas fueron negativas en cada una de las entrevistas.

Los motivos esbozados se presentan en la siguiente tabla:

Tabla 8: *Fuentes no tradicionales en situación de inestabilidad económica.*

Empresa	<i>Crowdfunding</i>	<i>Factoring</i>
A	Genera desconfianza	Desconoce la operatoria
B	Genera desconfianza	Desconoce la operatoria
C	Desconocimiento de la herramienta.	Desconocimiento de la herramienta.
D	Desconocimiento de la herramienta.	Desconoce la operatoria
E	Desconoce la operatoria	No se adapta a sus necesidades

Fuente: elaboración propia.

Impedimentos para el acceso al financiamiento en ciclos económicos inestables.

Para determinar el tercer objetivo específico planteado, en las entrevistas realizadas se les consultó que situaciones o cuestiones podrían considerarse determinante como impedimento al acceso del financiamiento. Los resultados arrojados fueron los siguientes:

Tabla 9: *Barreras en el acceso al crédito en ciclos económicos inestables*

Empresa	Requisitos	Tasa de interés	Garantías
A	No	Si	Si
B	Si	Si	Si
C	Si	Si	Si
D	Si	Si	Si
E	No	Si	No

Fuente: elaboración propia.

El 100% de las empresas determinaron que la mayor limitante para el acceso a la financiación, fue la tasa de interés, seguido por las solicitudes de garantías para respaldar los créditos solicitados. Las empresas que consideraron tener una administración más organizada, no encontraron como limitante, los requisitos solicitados por las entidades.

En cambio, el responsable de la empresa C, manifiesta que las entidades bancarias solicitan una excesiva carga de datos en distintas planillas, que demandan mucha información, que muchas veces es inaccesible para el pequeño productor que no tiene una administración. Muchas veces se requiere de certificaciones de un contador y que eso genera un gasto, generando que se incrementen los costos para el acceso al crédito.

Opciones financieras para Chivilcoy en contexto de inestabilidad económica.

Tabla 10 – *Ventajas y desventajas de fuentes tradicionales de crédito.*

Fuentes de financiamiento	Solicitud de garantías	Ventajas	Desventajas	Operaciones
Banco Nación	Siempre	Tasas subsidiadas Largo plazo	Procesos de calificación crediticia largos	Cuentas Corrientes. Descubiertos en Cta. Cte. Descuento de CPD. Créditos de Capital de Trabajo. <i>Factoring, Leasing</i> . Créditos hipotecarios.
Banco de la Provincia de Bs. As.	Siempre	Tasas subsidiadas. Largo plazo. IVA exento en las operaciones.	Procesos de calificación crediticia largos	Cuentas Corrientes. Descubiertos en Cta. Cte. Descuento de CPD. Créditos de Capital de Trabajo. <i>Factoring, Leasing</i> . Créditos hipotecarios.
BYMA/ S.G.R.	No	Procesos de calificación crediticia rápidos	Corto plazo	Descuento de CPD. Pagaré en pesos o en moneda extranjera. Obligaciones negociables.
Bancos Privados	Depende el monto solicitado	Procesos de calificación crediticia rápidos. Largo Plazo	C.F.T. elevado	Ctas. Ctes. Descubiertos. Descuento de CPD. Créditos de Capital de Trabajo. <i>Factoring, Leasing</i>

Fuente: elaboración propia.

Para el cuarto objetivo, se indagó a los propietarios de las empresas por las opciones financieras más utilizadas a las cuales pudieron recurrir para obtener recursos

económicos y poder determinar la mejor opción, dentro de las denominadas fuentes más tradicionales de acceso crediticio, teniendo en cuenta las distintas ventajas y desventajas de cada una de ellas.

En las empresas A, B, C y D consideraron que el costo financiero total en las entidades privadas, es muy elevado para el sector, marcando una desventaja importante.

También acotaron, como desventajas, que los tiempos que suelen tomarse las entidades en realizar las calificaciones de las carpetas crediticias, suelen ser muy largos, lo que genera que tengan que reenviar información actualizada, como pueden ser posiciones de IVA, de Ingresos Brutos de la provincia de Buenos Aires, deudas, y otros datos relevantes. El propietario de la empresa E manifestó que los límites en las calificaciones crediticias son insuficientes para poder desarrollar la actividad, con lo cual requiere de varias fuentes o herramientas para poder financiar su explotación, agregando que algunas entidades financieras no están especializadas en el sector, y poseen algún grado de desconocimiento sobre el desarrollo y los recursos que insume la actividad agropecuaria.

Respecto de los bancos públicos, el Banco de la Provincia de Buenos Aires tiene la particularidad que, por el Pacto de San José de Flores firmado el 11 de noviembre de 1859, libera a la entidad del pago de todo tipo de impuestos de recaudación nacional, beneficio que perdura hasta el día de la fecha y por eso es la única entidad bancaria de Argentina que no grava con IVA sobre sus productos y servicios, siendo ésta una gran ventaja respecto al resto de las entidades.

Con respecto a *Leasing*, los bancos privados ofrecen opciones de fácil acceso y rápida resolución, aunque se nos indicó que suele ser más caro que un crédito tradicional, por el costo financiero que implica el componente tributario en el canon de las cuotas.

Discusión

Este trabajo se propuso como objetivo principal poder determinar cuál fue la mejor estrategia de financiación que pudieron utilizar las empresas familiares del sector agropecuario en Chivilcoy, en un contexto de inestabilidad económica. Se menciona que no se han hallado trabajos similares previos para esta ciudad en cuestión.

En la determinación de las estructuras de financiamiento de las empresas familiares de la ciudad de Chivilcoy, fijado en el primer objetivo específico, se desprende de los resultados obtenidos en las entrevistas, que en las mismas, ha predominado el financiamiento con capitales propios, por sobre el resto de las herramientas de financiación, lo cual converge con el antecedente presentado de Tiscornia (2018) en el cual también se expone que una parte muy importante del financiamiento de las actividades que realizan las empresas familiares, se realiza con recursos propios.

Pero esta situación, se convierte en una gran limitante, dado que la mayoría de estas empresas, no cuentan con los recursos o capitales propios necesarios como para poder desarrollar la totalidad de sus actividades, lo que terminará resultando en un estancamiento en el crecimiento de la empresa y se reducirán sus posibilidades de inversiones. Esta coyuntura es a menudo el gran problema de las empresas más pequeñas y en este aspecto sostiene una consonancia con el antecedente de Cortes y Baquero (2019). De manera similar, describen Ángel y Lozano (2018) donde se dice que la utilización de los capitales propios, serán insuficientes para poder crecer.

Sin embargo, las empresas familiares que cuentan con más años de actividad y que cuentan con una administración más organizada, han optado por recurrir a entidades bancarias.

Dichas empresas, han logrado financiar los insumos en el corto plazo, por ejemplo, con tarjetas de crédito especialmente diseñadas para realizar operaciones vinculadas al agro, que son emitidas por los bancos y que por lo general, poseen diversos convenios con los proveedores de insumos, logrando una tasa de interés preferencial para la financiación, muchas veces incluso, a una tasa de interés del 0%, y solamente se le adiciona a la operación, una comisión entre 1 y el 2.5%. Cuando no hay convenios implementados, la tasa de interés varía de acuerdo a cada entidad, pudiendo establecerse en promedio del 35% anual, con plazos entre los 90 y 360 días.

Otra modalidad utilizada por quienes acceden a los servicios bancarios, es el descuento de cheques de pago diferido, físicos o electrónicos. Nuevamente en esta modalidad, la tasa de interés varía entre cada entidad bancaria, generalmente más elevada en entidades privadas, y más accesibles en las entidades públicas, pudiendo éstas, estar subsidiadas por el Estado Nacional bajo algún programa económico de emergencia. Por lo general, la tasa difiere o se modifica de manera mensual, y varía entre el 20% y el 45%, dependiendo del plazo.

Esta operatoria como herramienta de financiación, se vio afectada por la comunicación A7018 del Banco Central de la República Argentina (2020) donde se establecieron medidas que afectaban a la actividad agrícola, en cuanto al almacenamiento de granos. En la misma, se restringió el acceso al crédito subsidiado para empresas que retuvieran más del 5% de su capacidad de cosecha anual de soja y trigo. Por lo cual, el productor ya no pudo especular con el precio de estos granos, esperando a una suba en un momento posterior, debiendo vender sus productos al precio ofrecido en ese momento u optar por tasas que superaban el 35%.

Otra herramienta muy utilizada por todas las empresas del muestreo, fue abonando con cheques propios de pago diferido a sus proveedores. Los plazos fueron

muy variados, dependiendo de cada proveedor, siendo desde los 30 a los 360 días. La tasa de interés varía según el plazo y son pactadas con cada proveedor de insumos.

Quienes optaron por créditos a sola firma o bajo la modalidad de *forward* como garantía o aval, no superaron el plazo de 360 días.

El *forward*, también es utilizado para el descuento de cheques y la mecánica de la operatoria es hacer contratos de ventas futuras de maíz, trigo o soja, con precios de las operaciones que se desarrollan en los mercados de futuros y opciones.

La utilización de esta herramienta, genera un gasto adicional al crédito, debido a que dichos contratos están alcanzados por el impuesto a los sellos de la provincia de Buenos Aires, que se establece en el 1.2% del valor declarado.

La operatoria se realiza presentado el *forward* como aval, prosigue con la entrega por parte del acopio al productor, del cheque de pago diferido, para la fecha en que se pactó previamente la entrega de la mercadería en el mencionado contrato. La ventaja de esta operatoria es que, como en cosecha, estadísticamente los precios de la soja, el trigo o el maíz, son inferiores a otros momentos del ciclo cultural, entonces quienes optan por esta metodología, llegado a su momento, no se verán obligados a realizar una venta a un precio no deseable para poder hacer frente a sus compromisos financieros.

La operatoria continuó con el descuento del documento obtenido, en una entidad bancaria o a través de una Sociedad de Garantía Reciproca en los mercados de capitales como BYME, logrando de esta manera, un precio que le permitirá absorber el costo financiero del descuento del cheque y además obtener un precio final superior al que obtendría si solamente vendiera su mercadería al momento de la cosecha.

Respecto a las Sociedades de Garantía Reciproca, según la agencia de noticias Télam, durante el año 2020, asistieron a más de 20.000 pymes, superando en un 37% al

año 2019, y donde más de la mitad de los avales otorgados, fueron del sector mipymes agropecuario y de comercio, constituyéndose en una herramienta muy importante para las pequeñas empresas, para no interrumpir la cadena de pago en el contexto de emergencia sanitaria que limitó el normal desarrollo de las actividades comerciales.

De esta manera, algunas empresas familiares agropecuarias de Chivilcoy, no solo financiaron sus explotaciones, sino que además, han pesificado los insumos utilizados, como los agroquímicos, fertilizantes o el uso de semillas fiscalizadas, que por lo general, se encuentran facturados en dólares. Concluyendo con este objetivo específico que las empresas familiares tienen como primera opción los recursos propios como fuente de financiación y luego lo han complementado con recursos financieros externos.

Con respecto al segundo objetivo específico, relacionado a las fuentes no tradicionales de financiación, como se describió oportunamente, hay un importante grado de desconocimiento sobre el funcionamiento de estas herramientas, como el *crowdfunding* o el *factoring*, lo cual genera cierta desconfianza entre los responsables de las empresas familiares consultadas en cuanto a ser consideradas como una posible opción de financiamiento. Se puede concluir en este punto, que seguramente en un futuro próximo, a medida que surjan más plataformas de este tipo y se vuelvan masivas, se convertirán en una alternativa atractiva y viable para este sector de pequeñas empresas, como si lo es en el sector de la construcción, donde hay varias empresas que han incursionado en este sistema.

En el trabajo de Vásquez Chico y Loja Tenezaca (2019), sostienen que el financiamiento colectivo o *crowdfunding* es una alternativa en auge para financiar proyectos, pero que aún no es una alternativa sólida, si bien el antecedente de estos autores, está relacionado al ámbito tecnológico.

Con respecto a las limitantes en el acceso al crédito, propuesto como tercer objetivo específico y teniendo en cuenta los resultados obtenidos, se puede decir que la totalidad de las empresas familiares coincidieron que la barrera más importante en el acceso al crédito en un contexto de inestabilidad económica, es la tasa de interés.

El alto costo que implica acceder a un crédito y las formalidades solicitadas para las calificaciones crediticias, es el principal motivo que expusieron las empresas entrevistadas. Siendo estos motivos coincidentes con el antecedente de Tiscornia (2018) y Meraviglia (2019) donde expresan la insatisfacción de los productores agropecuarios con respecto a los motivos mencionados de la elevada tasa de interés, las formalidades y requisitos solicitados por las entidades bancarias.

Los responsables de las empresas familiares que conformaron la entrevista, consideraron como aceptable, una tasa de interés máxima del 30%. Si bien no se pudo saber cuál es el índice de rentabilidad de la actividad en cuestión, se puede decir, sin poder generalizar, que cuando las condiciones económicas del país, permiten tener tasas de referencia por debajo del 30%, los productores están dispuestos a tener un apalancamiento del sistema financiero. De todas maneras, las entidades bancarias, al margen de la tasa de interés del mercado, cuentan con múltiples opciones de crédito, demostrando una cierta liquidez en el sistema.

Otra limitante en la que la mayoría de las empresas coincidieron, son las garantías que las entidades bancarias solicitan, que no solo encarecen los préstamos, dado que por lo general son prendarios o hipotecarios, generando gastos de inscripción en los registros públicos, de honorarios en gestores o escribanos, sino que muchas veces, el aforo es muy elevado respecto al monto que se garantiza, siendo convergente nuevamente con lo expresado por Tiscornia (2018) donde se manifiesta que los bancos buscan proteger sus acreencias mediante las garantías solicitadas.

Un dato que no se pudo obtener y que hubiera sido muy interesante para analizar, es el grado de morosidad que tenían las carteras agropecuarias de las entidades bancarias de Chivilcoy. Concluyendo para este objetivo específico que los productores entrevistados, consideraron de manera notoria, la importancia de los costos asociados al financiamiento, para no perjudicar la rentabilidad de la empresa.

Para poder responder al último objetivo específico, si bien el abanico de posibilidades es amplio, respecto a las mejores opciones de financiamiento de fuentes más tradicionales, en un contexto de inestabilidad económica, evaluando ventajas y desventajas, de cierto modo dependerá de algunos aspectos a tener en consideración y que cada empresa deberá evaluar en el momento oportuno, como puede ser el objeto de la financiación, el plazo de amortización, la predisposición a presentar documentación y garantías que pudieran solicitarse, tasa de interés, adversidad al riesgo, entre otros.

Pudiendo concluir con este cuarto objetivo específico planteado y en base a las respuestas obtenidas, que la mejor opción de financiación en las fuentes tradicionales de crédito, dependerá de lo que cada administrador de las empresas familiares agropecuarias desee financiar particularmente en cada momento específico. Con lo cual, si desea financiar los insumos para la siembra, o capital trabajo, podrá optar por recurrir al pago de proveedores con cheques de plazo diferido adicionando la tasa de interés pactada y con un ajuste en el tipo de cambio al momento del devengamiento del cheque, o en el caso de tener descuentos importantes por pronto pago o pago contado, podrá adquirir los recursos, descontando sus propios cheques de pago de diferido o de terceros, en los mercados de capitales, mediante el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca, para luego poder pagar o transferir esos recursos al proveedor; donde si bien se le va a requerir la información suficiente para visualizar la posición económica y financiera de la empresa, el tiempo de análisis no será demasiado extenso como puede

sucedir en un banco público o privado. Esta operatoria tiene la desventaja de ser a corto plazo y los montos disponibles a descontar seguramente no serán suficientes para desarrollar la actividad de manera integral.

En caso de buscar financiamiento a largo plazo, como la compra de maquinarias, deberá recurrir a una entidad bancaria, donde le será requerido la suficiente documentación y garantías para acceder al crédito a solicitar, donde el tiempo que le demandará dicha calificación, seguramente será mayor a la opción anterior. Como ventaja, tendrá mayor plazo para amortizarlo, pudiendo acceder a créditos en pesos y con tasa de interés fija, incluso en ocasiones, subsidiada por el Estado, bajo algún programa de emergencia, lo cual será un aspecto muy positivo en el largo plazo. Sobre todo, porque participan en un mercado donde sus productos agrícolas cotizan en moneda extranjera, y si bien individualmente no podrán fijar el precio de sus productos al momento de la venta, dado que operan en un mercado global transparente, donde los precios de los *commodities* son determinados por la oferta y la demanda de los mismos, el hecho de poder pesificar sus pasivos a largo plazo, será muy importante en la rentabilidad de la empresa.

Dentro de las limitaciones más importantes que posee la presente investigación, se puede nombrar el tamaño reducido de la muestra, dado que Chivilcoy cuenta con un gran número de productores agropecuarios, de diferentes escalas y actividades, según información proporcionada telefónicamente por personal administrativo de la Asociación Rural de Chivilcoy.

También se considera como una limitante, el contexto de emergencia sanitaria y el tiempo disponible para desarrollar el trabajo. Donde no se pudo tener la posibilidad de visitar los establecimientos de los productores y hablar directamente con ellos, donde

podrían haber surgido otras cuestiones que quizás no se han tenido en cuenta o se pudieran haber pasado por alto en las encuestas enviadas.

Sin embargo, podría decirse como una fortaleza, que el trabajo no difiere de manera significativa, con los antecedentes presentados de otros autores. Logrando una convergencia entre los mismos.

También se destaca como un punto positivo la predisposición de cada uno de los responsables de las empresas a las que se les realizó la entrevista. Y teniendo en cuenta que no se encontró un trabajo similar para el partido de Chivilcoy, éste podría ayudar en el futuro, a otras personas interesadas a disponer de la información presentada o para complementar un trabajo de características semejantes.

De esta manera, se ha podido responder a las preguntas planteadas en la introducción del presente trabajo y se ha podido cumplir con todos los objetivos establecidos.

Con lo cual, la conclusión final del trabajo es que, si bien el objetivo principal fue ambicioso, ya que quizás se carece de índices de fiabilidad, dadas las fuentes disponibles, se puede aseverar que en la mayoría de las empresas consultadas, la principal fuente de financiación de cada una de ellas, independientemente del tamaño de la empresa, fue con recursos propios, pero que en definitiva, no existió una sola forma de superar la crisis, sino que la estructura financiera fue una combinación de distintas herramientas o fuentes de financiación a la que han podido acceder cada una de estas empresas familiares, dependiendo de la necesidad financiera específica, y teniendo en cuenta la variable de la tasa de interés y el costo financiero total.

Por lo tanto, la mejor estructura financiera a la que podrán recurrir las empresas familiares en un contexto de inestabilidad económica desde el 2021 en adelante, en el partido de Chivilcoy, será la combinación de recursos propios con productos bancarios

diversos; la implementación de contratos tipo *forward* para la comercialización de sus productos primarios, aprovechando los momentos de precios alcistas que ofrece el mercado de futuros; la participación en los Mercados de Capitales por medio de Sociedades de Garantía Recíproca; el financiamiento directo por parte de proveedores mediante cheques de pago diferido; teniendo en cuenta que la tasa de interés de referencia ofrecida no comprometa la rentabilidad de la empresa; pero que en la mayoría de los casos, se encontraran con la limitante, de que todas estas combinaciones que puedan implementar para lograr una mejor eficiencia en la disponibilidad de recursos financieros, estarán afectadas por el corto plazo obtenido con estos apalancamientos, con lo cual, ante una mala cosecha, se verán afrontando los compromisos financieros asumidos con anterioridad, con escasos recursos propios, generando un gran problema para refinanciar los pasivos y emprender el nuevo ciclo agrícola.

Generalmente la banca pública, a lo largo de los años, ha podido asistir a estas pequeñas empresas familiares con créditos a largo plazo y a tasas subsidiadas por el Estado, que en un contexto de ciclos económicos adversos, les ha permitido no solo superar la crisis financiera, sino que además, han podido convertir en pesos, sus deudas pactadas originalmente en dólares y así también, licuar sus pasivos.

Pero a diferencia de otros contextos de inestabilidad económica, en el ciclo actual, el Estado no ha podido generar líneas crediticias que sean accesibles al productor, que le permitan planificar proyectos a largo plazo, como los que estarían dispuestos a tomar la mayoría de los productores consultados, sino que por el contrario, estas líneas de créditos son de muy corto plazo, con una elevada tasa de interés y que a pesar de que se adaptan a sus ciclos productivos, ante una situación de malos rindes en cosecha, los deja en una situación de vulnerabilidad.

En las empresas pequeñas, se hace notoria la falta de educación financiera y de información al respecto. También son las empresas que más problemas tienen en acceder a una calificación bancaria, con lo cual, la falta de recursos, en un contexto de inestabilidad económica se hace más evidente, limitando su crecimiento y poniendo en riesgo la vida de la empresa familiar.

También se agrega, que en las empresas que han logrado profesionalizar sus administraciones en algunos aspectos, son las que en mayor medida, recurren con cierta habitualidad a la financiación bancaria. Pero por lo general, los recursos obtenidos mediante los distintos créditos a los que acceden en las entidades, terminan siendo insuficientes para poder desarrollar sus actividades con normalidad y generando una gimnasia financiera permanente.

Otro aspecto importante que se desprende en el análisis, es que las fuentes de financiación no tradicionales podrían ser una buena alternativa, pero que aún hay mucha desconfianza del producto, principalmente, por la falta de información.

Se recomienda por lo antes dicho, que todas las empresas independientemente de su tamaño, deberían buscar asesoramiento sobre las distintas formas de obtener los recursos financieros y llevar una planificación tributaria adecuada. Incorporando herramientas como la confección de *cash flow*, para poder visualizar en que momentos se necesitarán recursos externos, y poder tener un mejor grado de previsión al respecto, pudiendo realizar operaciones de cobertura de ventas de granos, respecto de los vencimientos futuros de los pasivos asumidos.

Hoy es habitual que las entidades bancarias, a través de las nuevas tecnologías de comunicación, ofrezcan a sus clientes de manera gratuita, distintas *webinar* sobre herramientas financieras. De esta manera, los responsables de las empresas o miembros

de las familias, podrán ir tomando hábitos sobre finanzas y mercados que le permitirán ser más eficientes con la asignación de los recursos financieros.

En futuras investigaciones, se podría ampliar el tamaño de la muestra, teniendo en cuenta la gran cantidad de productores que desarrollan actividades en el partido de Chivilcoy y que no pudieron ser alcanzados por el presente trabajo. También se podría ampliar a otros sectores que están vinculados al campo, actividades como pueden ser el sector tambero, la ganadería, porcino, avícola, entre otros, que conforman la principal actividad familiar y generadora de recursos, dado que en las empresas de la muestra del presente trabajo, algunas de las actividades mencionadas, se desarrollan en forma secundaria o complementaria del sector agrícola.

Referencias

- Ángel, S. Y. L., & Lozano, J. L. (2018). *Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina*. *Revista Escuela de Administración de Negocios*, (85), 163-179. Recuperado 23/4/2021. Disponible en:
<https://journal.universidadean.edu.co/index.php/Revista/article/view/2056/1800>.
- Banco Central de la República Argentina (14 de mayo de 2020) *Comunicación A 7018*. Recuperado el 10/04/2021. Disponible en:
<http://www.bcra.gov.ar/pdfs/comytexord/A7018.pdf>
- Banco de Galicia y Buenos Aires (2021). Recuperado el 22-04-2021- Disponible en:
https://www.bancoprovincia.com.ar/agro/agro_procampo
<https://www.bancogalicia.com/banca/online/web/Empresas/ProductosyServicios/prestamos-galicia-para-empresas>
- Banco de la Nación Argentina. Recuperado el 22-04-2021- Disponible en:
<https://www.bna.com.ar/Empresas/NacionEmprende/FinanciamientoParaMicroempresas>
- Banco de La Pampa. Recuperado el 22-04-2021- Disponible en de
<https://www.bancodelapampa.com.ar/agro>
- Banco de la Provincia de Buenos Aires. Recuperado el 22-04-2021- Disponible en:
https://www.bancoprovincia.com.ar/agro/agro_procampo
- Banco Macro (2021) Recuperado el 22-04-2021- Disponible en:
<https://www.macro.com.ar/empresas/financiaciones/mipyme>
- Beller, W. y Brouchy, M. (2018) Crowdfunding. Recuperado el 10/04/2021. Disponible en <https://www.marval.com/publicacion/crowdfunding-13154>

- Bolsa de Cereales (2021) *Panorama Agrícola Semanal*. Recuperado el 26-04-2021.
Disponibile en: <https://www.bolsadecereales.com/estimaciones-informes>
- Bonilla-Vargas, D. A., & Grisales, E. A. D. (2020). *Estudio sobre opciones de financiación para las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Medellín*.
Revista CINTEX, 25(1), 54-67.
- Cleri, C (2007). *El libro de las Pymes*. Ediciones Granica S.A. Pag.33
- Cortes, R. E. F., & Baquero, A. F. O. (2019) *Mecanismos de financiación (2014-2015) en pymes del sector agropecuario y agroindustrial del departamento del Meta*.
Recuperado el 22/04/2021. Disponible en
<https://revistas.pascualbravo.edu.co/index.php/cintex/article/view/343>
- Dodero S (2019) *El método EFE*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires. El Ateneo-
Capitulo 1 – Pág. 24.
- Franco, M. A. (2016). *Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes*. *Sinapsis*, 8(1), 99-118.
- Ley Nro. 24.467 (1995) Recuperado el 15-04-2021. Disponible en:
<http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>
- Meraviglia, L. G. (2019). *Analizar el impacto y las consecuencias que traen las limitaciones de financiamiento de las Pymes, en la provincia de Buenos Aires, luego de la sequía del año 2018 (Bachelor's thesis)*. Recuperado el 20/04/2021 del repositorio de trabajos de la Universidad Siglo 21. Disponible en:
<https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/17890/MERAVIGLIA%20LORENA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

- Ministerio de Desarrollo Productivo (2020). *Coyuntura Agrícola Junio 2020*. Recuperado el 16-04-2021. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/cep/estudios-coyuntura>
- Ministerio de Desarrollo Productivo – Secretaria de la Transformación Productiva (2019) *Panorama de las empresas en Argentina*. Recuperado el 20-04-2021. Disponible en <https://biblioteca.produccion.gob.ar/buscar/?fid=15>
- Ministerio de Desarrollo Productivo – Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores. *Resolución 69/2020*. Recuperado el 20-04-2021. Disponible en: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/231104/20200624>
- Ministerio de Producción y Trabajo (2020). Secretaria de la Transformación Productiva (2019) *Monitor de la economía real*. Recuperado el 10-04-2021. Disponible en: <https://biblioteca.produccion.gob.ar/buscar/?fid=14&cid=#content> y <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/>
- Molina Herrera, C. (2021). *La financiación empresarial*. Recuperado el 14/04/2021 del Repositorio de Trabajos académicos de la Universidad de Jaén <http://tauja.ujaen.es/handle/10953.1/13522>
- Remesnitzky, R. (2018) *¿Cómo se financia un productor agropecuario hoy?* Disponible en: <https://eleconomista.com.ar/2018-10-como-se-financia-un-productor-agropecuario-hoy/>
- Rueda Galvis, Javier Francisco (2011). *La profesionalización, elemento clave del éxito de la empresa familiar*. Revista Científica "Visión de Futuro", 15(1), [fecha de Consulta 19 de Abril de 2021]. ISSN: 1669-7634. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357935477001>

- Servicio Metrológico Nacional (1 de diciembre de 2020). *El Niño/La Niña*. Recuperado el 08/04/2021. Disponible en: <https://www.smn.gob.ar/boletines/el-ni%C3%B1o-la-ni%C3%B1a-diciembre-2020>
- Soria, P. T., Pannunzio, A., & Borello, L. (2013). *Impacto del fenómeno “El Niño–Oscilación del Sur” sobre la evapotranspiración de la localidad de San Pedro, Buenos Aires, Argentina, para el periodo 2005–2011*. *Revista de Climatología*, 13, 27-34. Disponible en <http://www.climatol.eu/reclim/reclim13c.pdf>
- Tapiés, Josep (2011). *Empresa familiar: un enfoque multidisciplinar*. *Universia Business Review*, (32),12-25.[fecha de Consulta 27 de Abril de 2021]. ISSN: 1698-5117. Disponible en: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=43320760001>
- Télam, Agencia Nacional de Noticias (19 de diciembre de 2020) – Economía- *Sociedades de Garantía Reciproca asistieron a más 20.000 pymes a financiarse por \$103.000 millones*. Recuperado el 20/04/2021 disponible en <https://www.telam.com.ar/notas/202012/539044-sociedades-de-garantia-reciproca-asistieron-a-mas-20000-pymes-a-financiarse-por-103000-millones.html>
- Tiscornia, L. R. (2018). *Análisis de la evolución del financiamiento al sector agropecuario desde la década del 90 a la actualidad. La visión de los productores en la provincia de Buenos Aires* (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Mar del Plata) Disponible en: <http://nulan.mdp.edu.ar/2936/1/tiscornia-2018.pdf>
- Vásconez Chico, B. M., & Loja Tenezaca, D. A. (2019). *Estudio del fondeo de empresas tecnológicas en la región mediante plataformas colaborativas de tipo crowdfunding* (Bachelor's thesis, Quito: UCE).

Yoguel, Moori Koenig, Angelelli (1999) *Los problemas del entorno de negocios.*

Desarrollo Competitivo de las pymes argentinas. Capitulo 4, pág. 46

Anexo I: Documento de consentimiento informado

Consentimiento informado para participantes de investigación.

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

La presente investigación es conducida por Raúl Ezequiel Calabresi, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es investigar sobre el acceso al financiamiento de las pymes familiares agropecuarias y sus distintas herramientas disponibles.

Si tú accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 15 minutos de tu tiempo.

Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación.

Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

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

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Raúl Ezequiel Calabresi.

He sido informado de que la meta de este estudio es investigar sobre el acceso al financiamiento de las pymes familiares agropecuarias y sus distintas herramientas disponibles.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 15 minutos.

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

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

Nombre del participante: Firma del participante: Fecha:

Anexo II: Entrevista para pymes familiares agropecuarias.

1. Breve resumen de la empresa.

Régimen Societario	
Antigüedad de Empresa	
Superficie Explotada	

2. ¿Quién dirige actualmente la empresa?

	Marcar con "X"
Fundador	
Hijos	
Nietos	
Terceros	

3. ¿Importancia de las fuentes de financiación de la empresa?

	No	Poco	Muy Importante
Banco Privado			
Banco Público			
Capital Propio			
<i>Crowdfunding</i>			
Proveedores			
Sociedad de Garantía Recíproca (Epyme)			
Otros:			

4. ¿Estaría dispuesto a tomar crédito en fuentes de financiación no tradicionales, como el *Crowdfunding* o el *Factoring*?

Si No Porque:

5. ¿Herramienta que más suele utilizar para financiarse por fuera de capitales propios? Detalle brevemente la operatoria.

	No	Poco	Muy Importante
Cheque de Pago Diferido a Proveedores			
Créditos a Sola Firma			
Créditos con Garantía Prendaria			
Crowdfunding			
Descuento de Cheques de Pago Diferido			
<i>Factoring</i>			
<i>Forward</i>			
<i>Leasing</i>			
Otros:			

6. ¿Considera una limitante la tasa de interés? ¿Cuál es la tasa óptima a la que está dispuesto a tomar crédito para financiarse?

Si No % tasa:

7. ¿Considera una limitante los requisitos solicitados?

Si No Porque:

8. ¿Considera que las entidades de financiación poseen una estructura financiera acorde a lo que el sector necesita?

Si No Porque:

9. ¿Considera que la financiación es una limitante para el crecimiento de la empresa?

Si No

10. ¿Considera tener una estrategia de financiación adecuada?

Si No Porque: