

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

Posibilidades y alternativas de financiamiento de las pymes familiares en

Corrientes, 2021

Possibilities and alternatives for financing family SMEs in

Corrientes, 2021

Autor: López, Pablo Alejandro

Legajo: VCPB28385

D.N.I.: 22.813.550

Director de TFG: Salvia, Nicolás Martín

Argentina, Corrientes, julio 2021

Resumen

La importancia de las PyMEs en las economías de los países fue motivo de muchos estudios de investigación debido a la gran participación que tienen como generadoras de empleo. Todas estas empresas, en mayor o menor medida tienen necesidades de recursos de financiamiento económico a lo largo de sus existencias, unas más que otras, dependiendo de la actividad que estas desarrollan. El presente trabajo de investigación se realizó con la intención de resaltar la importancia que tiene la toma de estos recursos y las diferentes estrategias de financiamientos para las PyMEs familiares en la provincia de Corrientes. Así también se desarrollaron las dificultades de accesos a las mismas y la utilización correspondiente de estas, entrevistando a responsables de decisiones financieras correspondientes a 5 empresas de la región. El diseño de la investigación fue no experimental del tipo transversal. La recolección de datos fue sin medición numérica, la cual permitió desarrollar el trabajo mediante hechos y experiencias de cada una de estas, obteniendo resultados verdaderamente importantes para el desarrollo de las mismas y de futuras investigaciones. Uno de estos resultados obtenidos, fue el de reflejar que financiamiento se adoptó y cuál fue el más adecuado para esta época de crisis. Todas estas informaciones recabadas llevaron a una conclusión realmente impensada.

Palabras claves: Inversión, economía, recursos financieros, empresa, comercio.

Abstract

The importance of SMEs in the economies of the countries has been the subject of many research studies, due to the great participation they have as generators of employment. All these companies, to a greater or lesser extent, need economic financing resources throughout their existence, some more than others, depending on the activity they develop. This research work was carried out with the intention of highlighting the importance of acquiring these resources and the different financing strategies for family SMEs in the province of Corrientes. The difficulties of access to these resources and the corresponding use of them were also developed by interviewing financial decision makers from 5 companies in the region. The data collection was without numerical measurement, which allowed to develop the work through facts and experiences of each one of them, obtaining really important results for the development of the same and of future researches. One of these results obtained was to reflect which financing was adopted and which was the most adequate for this time of crisis. All the information gathered led to a truly unthinkable conclusion, which reflects the lack of information regarding available financing resources as a common denominator.

Key words: Investment, economics, financial resources, enterprise, trade.

Índice

Introducción.....	1
Métodos	15
Diseño.....	15
Participantes.....	16
Instrumentos	17
Análisis de datos.....	17
Resultados.....	18
Discusión	24
Referencias	34
Anexo I Documento de consentimiento informado.....	37
Anexo II Entrevistas	39

Introducción

La República Argentina está atravesando por un periodo inflacionario y de inestabilidad desde hace varias décadas, el cual no solo genera inconvenientes económicos para sus ciudadanos, sino que también afecta a toda la economía.

Uno de los sectores más dañados es el de las pequeñas y medianas empresas familiares, ya que cada vez tienen más inconvenientes para poder financiarse de forma tal que les permita subsistir.

La importancia de las pequeñas y medianas empresas (PyMEs), en las economías contemporáneas, ha sido motivo de múltiples estudios de investigación y comentarios en medios de comunicación en los últimos tiempos, siendo el corazón de la economía de cualquier nación. En especial sobresale la gran incidencia que tienen en la creación de fuentes de trabajo, las cuales integran una base imprescindible en la estructura social (Arazi y Baralla, 2012).

La historia verifica que las empresas familiares siempre existieron y resulta asombroso descubrir que dominan la economía y también las sociedades desde hace cientos de años en casi todo el mundo. A pesar de esto, recién desde aproximadamente unas cuatro décadas se escribió muy poco sobre ellas, y solo últimamente se les empezó a prestar atención como una forma distinta de empresa y con un tipo especial de filosofía de desarrollo de gestión y conducción. En América Latina, se puede mencionar a algunas empresas como ser, la empresa Hacienda los Lingues, fundada en el año 1575 en la ciudad de San Fernando Chile, dirigida por la décima quinta generación de la familia. En Honduras encontramos la Casa Bueso, en Santa Rosa de Copán, fundada en 1880 por la familia Bueso Cuellar, que, sobreviviendo a todos los obstáculos, han logrado trascender a la sexta generación familiar. En países asiáticos y europeos, existen empresas familiares con más de mil años, como es el caso del Hotel Hoshi Ryokan, ubicado en Komatsu, Japón, fundado en el año 718 d.c. y está siendo dirigido y administrado actualmente por la generación cuarenta y seis, se encuentra asentado en el Libro Guinness de los récords mundiales (R.G. Consultores, 2021).

Actualmente el proceso de transformación que arrastra los avances tecnológicos, el desarrollo económico, la automatización de los procesos y el crecimiento de muchas empresas, hace difícil la permanencia y el progreso de los negocios a su alrededor. Estos

cambios hacen que sea de gran importancia que las unidades de negocio estén preparadas para gestionar sus recursos financieros de manera correcta; de tal forma, que se tomen decisiones financieras racionales de acuerdo con los objetivos de la empresa (Nava Rosillón, 2009).

Bauchet y Morduch (2013) plantearon a la decisión de las necesidades de recursos de financiamiento, como un procedimiento de las obligaciones, previsión de las financiaciones liberadas, exposición de los recursos disponibles y análisis de las necesidades de financiamiento externo.

Argentina es un país con un mecanismo productivo diversificado, con importante presencia del sector de la industria. La industria manufacturera es, con más de 1.300.000 puestos laborales, aproximadamente el 20% de la población activa de la economía. Es el primordial empleador, el que aporta mejores salarios y el que presenta inferiores índices de informalidad en un país con el 30% aproximadamente de su población por debajo de la línea de pobreza. Un puesto industrial directo genera, 2,5 empleos indirectos, en efecto, competir con bienes industriales y con valor agregado en un mundo donde la frontera tecnológica avanza a pasos agigantados, es difícil (Alfonsín, 2018).

Dentro de este marco el país está pasando por un contexto inflacionario y de acentuada volatilidad desde hace varios años, el cual no solo genera dificultades económicas para sus ciudadanos, sino que también afecta a toda su economía.

En este contexto siempre existieron entes que lucharon por su sobrevivencia, llamadas PyMEs. Este sector siempre fue uno de los más golpeados, ya que cada vez tuvo más dificultades para poder financiarse de forma tal que le permitiera salir de esta difícil situación.

Cerda (2012) nos indica que en España, las empresas familiares nunca se formaron semejantes entre sí, sino que pudieron diferenciarse cinco grandes clasificaciones, cuyas características y comportamientos son diferentes:

Capitán: Aproximadamente el 24% de las empresas familiares españolas se encuadran con las características de esta organización. Cuentan con poca dificultad tanto de empresa como de familia; son PyMEs en gran medida controladas por su creador y su edad promedio es de 28 años.

Emperador: dos de cada diez empresas se agrupan en este modelo. La complicación de estas empresas es mucho mayor, tienen un tamaño considerable y esto

produce que la de la familia también sea así. La edad promedio de las empresas es de 41 años.

Equipo familiar: conforman el 22% del total. La dificultad de las empresas es relativamente baja, pero no así el de la familia que es alta. La edad promedio es de 45 años.

Estructurado: en las organizaciones estructuradas la dificultad de las empresas es alta con complicaciones familiares relativamente bajas. La edad promedio de estas organizaciones es de 37 años.

Corporación: conforman el 18% de la empresa. Tanto la dificultad de la compañía como la de la familia son altas. Se trata de organizaciones de dimensiones considerables y de familias numerosas formadas por hijos, primos y nietos. Su edad promedio es de 61 años.

Jaffe (1995) afirma que existen dos modelos principales de empresas familiares: unigeneracional e intergeneracional.

Las empresas familiares unigeneracionales se inician cuando una compañía o un empresario propone a otros integrantes de la familia de su misma generación a compartir la propiedad y dirección de la empresa, o también cuando dos familiares de su misma generación, primos, hermanos o un matrimonio, crean una empresa. Históricamente, muchas pequeñas empresas fueron creadas o fundadas por primos o hermanos varones, pero actualmente las mujeres están integradas en gran parte, en las empresas familiares.

Las empresas familiares intergeneracionales nacen generalmente en una etapa posterior del ciclo de vida de una empresa, cuando la generación creadora considera que se ha desarrollado lo suficiente que puede incluir a la generación siguiente. El complejo carácter de estas empresas intergeneracionales surge en que deben enfrentar dos desafíos esenciales: cambiar la relación padre e hijo, en la relación de dos iguales que trabajan juntos y preparar a la generación siguiente para que asuma el liderazgo.

Las PyMEs en la Argentina son las principales generadoras de empleo formal, son el motor de la economía e impulsoras del desarrollo. El impacto económico y social de las PyMEs en el país quedó más que demostrado en reiteradas ocasiones. Representando el 44% del PBI nacional, generando oportunidades y valor agregado. Desde todos los sectores se debió trabajar para que todos los años creciera el número y para que la tasa de supervivencia sea cada vez más elevada (Ambito Financiero, 2019).

En tal sentido, la inflación, la fuerte presión tributaria, las altas tasas de interés, y la inconstancia en el tipo de cambio, son los temas que más preocuparon a los empresarios PyMEs ya que asfixiaron a las mismas y dificultaron el crecimiento, inclusive la mantención de estas (PWC , 2019).

Para el mundo, la recesión económica resultante de la pandemia del Covid-19, únicamente sería superada por las consecuencias de la Primera Guerra Mundial, en 1914, por la Gran Depresión, en 1930-32, y por la culminación de la Segunda Guerra Mundial, en 1945-46 (BBC News Mundo, 2020).

Las fuentes de financiamiento fueron y serán siempre de gran importancia en la existencia de las empresas, ya que les facilitaron percibir los recursos financieros que necesitaban para poder lograr una determinada actividad. Además, les ayudó a poder sostener su estructura financiera y obtener los recursos indispensables para realizar inversiones rentables (Almeria, 2011).

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

Las fuentes de financiamiento se clasificaron según distintos criterios:

1. Según su propiedad

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

2. Según su vencimiento

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

3. Según su procedencia

a) Fuentes de financiamiento internas:

- Resultados no distribuidos
- Aportes de los socios
- Reservas

b) Fuentes de financiamiento externas:

-Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.

-*Leasing*: En el contrato de *leasing* el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un *canon* y le confiere una opción de compra por un precio.

-*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.

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

-*Confirming*: También conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.

-*Crowdfunding*: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma.

-Financiamiento público: recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

En este país, teniendo en cuenta el período comprendido entre los años 2007 y 2016, la fuente de financiamiento más utilizada por las PyMEs fueron los recursos propios. Esta tendencia se visualiza mediante los siguientes datos extraídos del informe Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales realizado por la Fundación Observatorio PyME (2017), expresados en Tabla 1, en la cual se muestra cómo se financiaron las PyMEs industriales manufactureras.

Tabla 1

Fuentes de financiamiento 2007-2016

Financiamiento	2007	2009	2011	2014	2015	2016
----------------	------	------	------	------	------	------

Recursos propios	66%	64%	55%	63%	54%	68%
Financiamiento bancario	22%	21%	31%	27%	35%	22%
Financiamiento de proveedores	7%	8%	8%	3%	3%	5%
Financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros	5%	7%	6%	7%	8%	5%

Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos por la Fundación Observatorio PyME (2017)

Debido a estos porcentajes se pudo comprobar que la segunda fuente más empleada fue el financiamiento bancario, ya sea público o privado.

La adquisición de fondos para inversión obtenidos de programas públicos sería de poca significación comparados con los estándares europeos que se encuentran aproximadamente en el 12 % del total, mientras que el financiamiento de proveedores constituyó la tercera fuente (Observatorio PyME, 2017).

PWC (2019) realizó una encuesta la cual indicó que, en el último periodo, 66% de las empresas consultadas se vieron obligadas a pedir créditos de algún tipo, subsidios u otra forma de ayuda económica para mantener y cumplir con los objetivos planteados para su negocio, mientras que el 34% no lo realizó.

Desde sus principios, las PyMEs que accedieron a créditos bancarios no llegan al 40%. Entre el 60 % que resta, la falta de acceso crediticio respondió a una variedad de factores, pero se acentuó que, aproximadamente, la mayoría consideró que no lo necesitaba y otro tanto también atribuía dicha situación a las tasas de interés muy altas. Un 20% de empresas consideraron que no reunían los requisitos indispensables para pedirlo, las cuales son las exigencias formales y un 15 % dijo que el plazo de financiamiento no era el apropiado (PyME, Observatorio, 2018).

En Argentina, hoy día, hay 853.886 PyMEs, entre ellas 447.176 están registradas, aproximadamente un 52 %. Dentro de la Tabla 2, Clasificación de PyMEs registradas, se encontró la siguiente clasificación (Ministerio de Producción de la Nación, 2019).

Tabla 2

Clasificación de pymes registradas

Sector →	Agropecuario	Industrial	Comercio	Servicios	Construcción	Minería
Cantidad →	66694	63845	112600	165189	18747	725

Fuente: elaboración propia con base en datos del Ministerio de Producción, 2019

Las PyMEs tienen una importancia significativa, debido a que estas contratan al 70 % de los trabajadores del total de la economía y proveen, en su gran mayoría, al mercado interno del país. Sumado a esto, este segmento acumula el 98 % de las empresas privadas de este país, generando el 50% de empleos privados formales y representa el 44 % del producto bruto interno (Díaz Beltrán, 2019).

Ferraro (2011) afirma que los países latinoamericanos se destacan por la discriminación negativa hacia las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) y la segmentación de los mercados financieros. La presencia de un alto diferencial en las tasas de interés con respecto a la dimensión de la empresa, el uso de autofinanciamiento y pasivos operativos como primera fuente de fondos son factores que nos señalan la existencia de inconvenientes de acceso al crédito.

La Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción estableció los límites de facturación anual por cada sector para luego así determinar qué categorías de PyMEs pertenecen a cada una de estas empresas, de manera tal de que cada una quede debidamente encuadrada.

Tomando el caso de este país puntualmente, estas empresas están definidas basándose con el criterio correspondiente al valor de las ventas totales anuales, según el sector de la actividad que corresponda.

Se encontrarán dentro de la categoría PyMEs, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, aquellas empresas cuyas ventas anuales no sean mayor que los valores que se describe en la Tabla 3, a continuación:

Tabla 3

Categorías PyMEs según facturación anual

Nombre del sector	Facturación anual
Sector de la construcción	\$ 630.790.000

Sector de Servicios	\$ 481.570. 000
Sector de comercio	\$ 1.700.590.000
Sector de industria y minería	\$ 1.441.090.000
Sector agropecuario	\$ 431.450.000

Fuente: elaboración propia con base en datos del Ministerio de Producción, 2019

En enero de 2021, según INDEC (2021), diez de las dieciséis divisiones de la industria manufacturera señalaron subas entre un año y otro. En orden de su incidencia según la Tabla 4 en el nivel general, se detectaron los incrementos siguientes:

Tabla 4

Incrementos en la actividad manufacturera

Industrias Manufactureras	%
Productos minerales no metálicos	31,5%
Industrias metálicas básicas	16,2%
Maquinaria y equipo	31,2%
Productos de caucho y plástico	14,6%
Vehículos automotores, carrocerías, remolques y autopartes	16,5%
Alimentos y bebidas	1,0%
Madera, papel, edición e impresión	2,8%
Otros equipos, aparatos e instrumentos	6,7%
Productos de metal	2,2%
Productos textiles	3,7%
Refinación del petróleo, coque y combustible nuclear	8,5%
Prendas de vestir, cuero y calzado	7,7%
Sustancias y productos químicos	1,7%
Muebles y colchones, y otras industrias manufactureras	7,0%
Productos de tabaco	18,4%
Otro equipo de transporte	9,2%

Fuente: elaboración propia con base en datos del INDEC, 2021.

Una de los motivos que ocasionó el aumento favorable de algunos sectores comparado con períodos anteriores, se le atribuye a los diferentes tipos de financiamiento que cada PyME logro adquirir.

Los valores indicados con anterioridad permiten observar la modalidad de financiamiento más utilizada por las pymes y algunos de los motivos que condujeron a

esta toma de decisiones en años anteriores, para la implementación de las mismas en las empresas a desarrollar en este trabajo de investigación, correspondiente a la provincia de Corrientes, Argentina.

Cabe citar a Sergio Vallido Bueno (2008), quien define a la Empresa Familiar como aquella en la que el mando de las acciones está a cargo del matrimonio o de 2 o más miembros consanguíneos de una familia, y en la que trabaja más de un familiar, pudiendo ser o no los inversionistas. Como hace referencia el autor, es importante tener bien en cuenta la desigualdad entre una familia inversionista y una empresa familiar, ya que el objeto de este trabajo se basará en las segundas.

Para lograr el triunfo de estas empresas y su continuidad se conectan directamente con su comprensión y su planeación. Para comprenderlas, es necesario crear conocimientos sobre ellas y, favorablemente, la información disponible aumenta día a día. Una de las enormes intranquilidades de las empresas familiares se relacionan con el fenómeno de la sucesión, que es inquietud para la gran mayoría, y posiblemente el desafío más complicado que cualquiera puede enfrentar en la dirección de una organización. En Estados Unidos de Norteamérica únicamente la tercera parte de los negocios pasan a la segunda generación y sólo una décima a la tercera (Belausteguigoitia Rius, 2008).

La sucesión de los bienes familiares debe ser vista con anticipación. El miembro de la organización con mayor preparación, es quien tendría que liderar de la empresa, siempre y cuando cuente con la aprobación de todos los accionistas. Es indispensable que en el centro de esta organización exista total transparencia en la concentración de la fuerza económica, se repartan los bienes de forma correcta, se cumplan los respectivos requisitos legales para mantener la identidad de la organización, se concrete de forma justa y clara la división de los inversionistas, se informen los resultados y toma de decisiones entre todos los integrantes y se definan las estrategias de sucesión para las siguientes generaciones (Degerencia, 2021).

(Crónicas, 2019), nos indica que los problemas más comunes que acarrear las empresas familiares, convergen en:

Distintos objetivos entre los socios (divergencia de intereses).

Diferentes criterios para manejar el negocio y diferentes estilos de liderazgo.

Dificultad para separar el subsistema familiar del empresarial.

Superposición de roles.

Dificultad a la hora de delegar tareas y responsabilidades.

Inconvenientes en la comunicación.

Falta de capacitación y profesionalización.

La sucesión

La financiación para la adquisición de medios de movilidad, inventario, cuentas por cobrar, gastos de operación, gastos administrativos, de equipamientos industriales, construcción de oficinas o de plantas o el mismo hecho de cancelar deudas de corto plazo, necesita de un análisis y no solamente la rápida decisión de acercarse a una u otra institución financiera para adquirir el famoso crédito, cada una de estas situaciones tiene un tipo de financiamiento apropiado. Tal vez, una decisión inapropiada podría ser el financiamiento de la construcción de una nueva planta con préstamos de corto plazo a término, o tal vez financiar capital de operación con un crédito a largo plazo con tasa fija cuando la tendencia de la tasa de interés es a la baja, son dos ejemplos que ponen a la vista la importancia del conocimiento del mercado, del análisis y principalmente de la capacidad de los funcionarios que tienen que asumir estas responsabilidades (Aguirre Gómez y Romero, 2016).

Las fuentes de financiamiento internacionales a las que se puede requerir son diversas, cada una financia proyectos de distintas índole o para solucionar diferentes vicisitudes, y la forma de solución que brindan o las modalidades en que lo hacen también difieren. Pueden ser apoyos financieros directos, premios, becas, intercambios, asistencia técnica, apoyos para estadías de estudio en otros países, entre otras. Los principales destinatarios de la cooperación internacional han sido desde siempre los mismos gobiernos: los préstamos del Banco Mundial (BID), o de Agencias de Naciones Unidas para alentar iniciativas específicas gubernamentales son ejemplos de esto. Pero otro actor que recibe ayuda de distintas fuentes han sido las organizaciones no gubernamentales (ONGs) también llamadas Organizaciones de la Sociedad Civil (OSCs) (Fuentes de Financiamiento, 2015).

Una fuente de financiamiento alternativa a las indicadas con anterioridad es el *crowdfunding*, donde esta fuente está cada vez más teniendo un mayor crecimiento y desarrollo. Esta puede ser interpretada de la siguiente manera: se trata de la cooperación colectiva basada en un grupo de personas que conforman una comunidad, la cual utiliza nuevas tecnologías para financiar y difundir proyectos de su interés.

Existen distintos tipos de *crowdfunding*:

-De inversión o capital (*equity*): los aportantes invierten en un proyecto a cambio de participaciones.

-De préstamos: los aportantes realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados.

-De recompensas: las personas realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de su interés.

-De donaciones: se realizan donaciones a causas que le interesan a los aportantes. Esta fuente de financiamiento permite financiar distintos tipos de proyectos como, por ejemplo, los siguientes:

Proyectos culturales: libros, discos musicales, películas, series, documentales, etc.

Sociales: proyectos de asociaciones, fundaciones u ONG.

Empresariales: pymes, artesanos, nuevos productos y servicios.

Educativos: investigaciones, proyectos de fin de carrera, etc.

Deportivos: deportistas individuales, instituciones (Universo Crowdfunding, 2017).

El funcionamiento de esta fuente de financiamiento depende del tipo de *crowdfunding* que se haya elegido. No obstante, las fases principales son las siguientes:

1. El emprendedor envía su proyecto o idea de empresa a una plataforma *crowdfunding*, la cual generalmente es online, para ser candidato a la financiación. Para que su proyecto pueda ser valorado, se lo puede describir, se puede indicar la cantidad necesaria de financiación, se puede especificar el tiempo con el que se cuenta para recaudar los fondos, etc.

2. Valoración del proyecto: la comunidad o la propia plataforma se encargan de valorar el proyecto.

3. Se publica en la plataforma el proyecto por el tiempo indicado en la candidatura. Es el período de tiempo del que dispone la gente para invertir.

4. Durante este período de tiempo en el cual el proyecto se encuentra publicado, se promociona al máximo para conseguir la financiación.

5. Cierre del proyecto: una vez finalizado el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba la financiación recibida (Vivus Finance, 2015).

En la Argentina, desde abril de 2018, la Comisión Nacional de Valores (CNV) reglamentó el sistema de financiamiento colectivo, el cual tiene únicamente alcance en el *crowdfunding* de capital (Reporte Fintech, 2019).

Esta ley admite un gran desarrollo de esta fuente de financiamiento alternativa; tal como expresa el vicepresidente de la Cámara Argentina *Fintech* Alejandro Consentino (2019): Es una muy buena ley, que se logró gracias al trabajo conjunto de la CNV, la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción, la Cámara que se sumó después, y que se sometió a consulta pública.

Las leyes que regulan este tipo de financiamiento otorgan seguridad acerca del proyecto que la empresa quiere llevar a cabo. Se trata de dejar la operación en manos del mercado y generar un ámbito de confianza entre ambas partes, inversores y emprendedores, ya que el proyecto no es algo que vaya a concretarse de repente.

Algunas plataformas a tener en cuenta a la hora de buscar financiamiento de este tipo son las siguientes:

Idea.me: esta plataforma nació en Chile y rápidamente se expandió a Argentina, Brasil, México, Colombia, Uruguay y EE. UU. En esta plataforma, los colaboradores pueden hacer pequeños aportes y recibir luego una recompensa establecida de antemano por los emprendedores.

Kickstarter: es la plataforma más grande, según la revista Forbes. Surgió en 2009 y ya financió más de 120 mil proyectos.

Crowdium: es una plataforma de financiamiento colectivo dedicada exclusivamente a proyectos inmobiliarios en Argentina. Está pensada para que los pequeños y medianos inversores puedan participar e invertir desde cualquier lugar y en cualquier momento tanto en pesos como dólares (Reporte Fintech, 2019).

MIA (Mercado de Innovación Argentina), es una plataforma desarrollada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, que responde doblemente a las necesidades del sistema científico-tecnológico argentino y a las tendencias actuales de gestión de la innovación en el mundo. Tiene como objetivo poner en valor conocimientos, competencias adquiridas e innovaciones desarrolladas en nuestro país. Aquí vas a encontrar los siguientes elementos:

- 1- Proyecto institucionales o independientes de Investigación científico-tecnológica.

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

Según Fuentes de financiamiento (2015) los requisitos para formular un proyecto son las siguientes:

-Comenzar a pensar en ideas de proyectos.

-Consultar qué papeleo e información es necesario para la formulación y gestión de un proyecto.

-Analizar los diferentes modelos de proyectos que se pueden plantear y gestionar en cada fuente de financiamiento.

-Adquirir capacidades de búsqueda, para lograr incorporar información sobre tiempos oportunos, instituciones que llamen a concursos, la RACI propone organizar una planilla calendario con las fechas de vencimiento de las distintas convocatorias, por ejemplo.

-Aprender a interpretar las bases para la formulación de proyectos que expresan las distintas fuentes de financiamiento, para saber si conviene o no presentar uno en ese lugar.

-Comprender los criterios que serán usados para la aprobación o no de un proyecto, desde quien lo evalué: afinidad política, ideológica o religiosa, cantidad de beneficiarios, dispersión geográfica o ubicación del proyecto en determinada geografía, que el proyecto sea de asistencia directa a beneficiarios o no, que represente a un tipo de población en especial, etc.

-Aprender formatos de presentación para diferentes modelos de proyectos.

-Lograr la concordancia entre la originalidad y la buena voluntad con la que se crean los proyectos, con lo que es la realidad de su gestión de tal forma que luego se pueda realizar.

Tener acceso al financiamiento en la Argentina es una de las condiciones fundamentales para seguir transitando el camino del desarrollo de la actividad. A tal efecto, en este país se presentan dos causas que dificultan la obtención del crédito. La primera está relacionada con la escasa profundización bancaria que existe en la Argentina, acompañado con el poco desarrollo del mercado de capitales, perjudicando al sistema de empresas. La segunda, se relaciona con cuestiones estructurales del sistema PyME, que encuadra la mayoría de su actividad en el circuito informal, especialmente en los formatos más reducidos (Coatz y Woyecheszen, 2007).

De acuerdo a lo visto anteriormente, el estudio de las finanzas tiene como meta fundamental dirigirse más allá de simplemente tener dinero disponible. Tal objetivo primordial es lograr maximización del valor o riqueza de los inversionistas, donde no se consigue teniendo simplemente más dinero disponible o mayores utilidades luego de impuestos. El objetivo de maximización de la riqueza se logra cuando el rendimiento de una inversión supera la rentabilidad mínima exigida por los inversionistas, estimada en función de los riesgos que éstos asumen. Para lograr esta meta, los administradores financieros tendrán que tomar decisiones correctas en dos grandes campos dentro de la organización: la inversión y el financiamiento (Aguirre y Romero, 2016).

Kose y Sugawara (2020) afirman. “Los pronósticos actuales sugieren que la recesión mundial de coronavirus será la más profunda desde la Segunda Guerra Mundial, con la mayor parte de las economías experimentando disminuciones en el PIB per cápita desde 1870”.

Además de lo expresado anteriormente, muchas empresas familiares se encuentran ante números que alertan: según informes del Instituto de Empresa Familiar y Economía Sostenibles (EFESO), una asociación civil abocada a PyMEs y profesionales orientados a empresas familiares, el 70% de estas organizaciones no supera el paso de la primera a la segunda generación, y una porción pequeña de estas llega a la tercera generación. Los motivos más recurrentes son: la falta de un sucesor capacitado para continuar con el giro de la empresa, los problemas familiares llevados al ámbito laboral y la ausencia de una planificación estratégica de negocios. Otros números similares ofrecidos por el Club Argentino de Negocios de Familia (CANF), plantea que solo el 4% sobrevive a la tercera generación y el 1% a la cuarta (Colppy, 2019).

Otra posibilidad que puede generar complicaciones en el ambiente interno entre sus miembros, es el traspaso de una generación a otra, para el propietario de la PyME la situación de no estar al mando de la misma, es difícil de aceptar, pero ese momento llega indefectiblemente; puede ser por causas de salud, cansancio, motivos personales o cualquier otra situación imprevista que no posibilite su continuidad al mando de la empresa. En cada generación existe un alto porcentaje de empresas familiares que desaparecen, otras en menor escala pasan con éxito a la segunda o tercera generación que estarían integrados por hermanos y primos respectivamente (Perez Molina y Gisbert Soler, 2012).

En base a los problemas vistos, en el siguiente trabajo de investigación se plantean los siguientes interrogantes:

¿Cómo financian económicamente sus operaciones las PyMEs familiares en Corrientes?

¿Qué estructura de financiamiento es la más adecuada en esta situación de crisis?

¿Existen 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 el desarrollo de este trabajo de investigación, se plantea como objetivo general, analizar las diferentes estrategias de financiamiento para las PyMEs familiares de la provincia de Corrientes, correspondiente al año 2021 y los efectos de la ausencia de las mismas.

Como objetivos específicos se propone:

- Revisar accesos de empresas familiares a financiamiento.
- Analizar qué estructura de financiamiento adopta las PyMEs familiares en tiempos de crisis.
- Determinar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento para PyMEs en esta provincia.
- Analizar la conveniencia de utilizar fuente de financiamiento alternativas para el desarrollo de la misma o mantener la estructura de financiamiento actual.

Métodos

Diseño

El diseño de la investigación planteada tuvo un alcance de tipo descriptivo, es decir, se intentaron especificar las propiedades, características y rangos importantes del fenómeno estudiado; en este caso, las de las estrategias de financiamiento que aplican las PyMEs familiares para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis en la provincia de Corrientes y los efectos de la ausencia de las mismas.

El diseño ayudó a responder de manera concreta y práctica las preguntas de la investigación para alcanzar los objetivos propuestos, armando un plan estratégico para la obtención de la información necesaria.

Así también comprendió un análisis de pruebas estadísticas de comparaciones de medias para muestras independientes de empresas, considerando un conjunto de características de las PyMEs de forma tal de relacionarlas con la estructura de financiamiento adoptada.

Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

El enfoque fue cualitativo, buscó descubrir, profundizar y captar el sentido que los sujetos dan a sus acciones. La recolección de datos fue sin medición numérica y se profundizó en preguntas de investigación que permitieron explicar, a través de experiencias y hechos, la temática desarrollada.

Los estudios cualitativos pueden desarrollar preguntas e hipótesis antes, durante o después de la recolección del análisis de datos (Hernández Sampieri, Fernández Collado, y Baptista , 2010).

El diseño y tipo de investigación fue no experimental, pues no se modificó una variable para ver su efecto en el resto de las mismas.

El tipo dentro de este diseño fue transversal, por lo tanto, tomó los datos de la investigación en un momento único en el tiempo, para desarrollar luego el análisis de cómo fue el impacto por la falta de financiación de las empresas de la zona desde su nacimiento y durante sus primeros años de existencia.

Participantes

La población, fueron PyMEs familiares de la provincia de Corrientes.

La forma de validar la hipótesis se realizó desde el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas y de las razones que aducen los empresarios para utilizarlas. Con esta finalidad, se entrevistó a los titulares de las empresas y a las personas encargadas de gestionarlas financieramente.

La muestra de esta investigación fue tomada de cinco empresas familiares, de toda la población general de las empresas familiares de la provincia de Corrientes.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, es decir que, apenas se obtuvo un caso que se pueda utilizar, se utilizó.

En ese mismo contexto el muestreo tuvo esa característica porque no todas las empresas de la provincia tuvieron la posibilidad de ser elegidas como muestra ni de pertenecer a la población.

La elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quién hace la muestra (Hernández Sampieri, et al. 2010).

El tipo de la selección de la muestra fue accidental, porque dentro de la población, fueron las primeras empresas que accedieron y tomamos en cuenta para la investigación.

Los participantes de dicha selección accedieron a responder la entrevista, firmando el consentimiento informado, que se adjunta en el Anexo 1. Dicha entrevista se encuentra adjuntada el Anexo 2 entrevistas.

Instrumentos

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas en profundidad, las cuales fueron grabadas y transcritas, como así también encuestas, cuestionarios y la guía de pautas en base a los objetivos planteados a los participantes de la muestra.

Las entrevistas a los empresarios fueron de forma personalizada, por mails, chat y también en forma telefónica.

También se realizó la búsqueda en revistas y buscadores especializados como por ejemplo: Google Académico, Financiamiento de PyMEs Aplicada, Scielo, Redalyc y otros. La documentación utilizada fueron libros, *papers*, archivos de tesis realizadas, entre otros.

Análisis de datos

El análisis de datos de este manuscrito fue cualitativo, por lo tanto, es un proceso mediante el cual se extraen significados y conclusiones de datos no estructurados y heterogéneos que no se expresan de forma numérica o cuantificable.

Lo que se busca con este análisis es obtener datos, que luego se transformarán en información de contextos, personas o situaciones específicas en profundidad. Se recogen con la finalidad de procesarlos, analizarlos y comprenderlos, de manera tal de responder a las preguntas de investigación y producir conocimientos (Hernández Sampieri, et al. 2010).

Es necesario para lograr un resultado positivo con esta investigación, realizar un análisis sobre cuál es el efecto debido a la ausencia de financiamiento en las PyMEs de

Corrientes, tanto para la inversión inicial como para los primeros años de necesidad de capital de trabajo.

Así también seguido de esto implementar las diferentes estrategias de financiamiento para cada una de ellas.

En tal sentido se realizaron los siguientes pasos:

-Se hizo una lectura pormenorizada de cada una de las fuentes primarias y secundarias, de las cuales se obtuvieron las ideas principales para luego plasmarlas en una tabla realizada, usando programas y herramientas informáticas, como ser Microsoft Word, Excel, Formularios de Google, entre otros.

-Se realizó una descripción de cada una de las entrevistas. Primero desde un punto de vista general que mostró una breve historia de la empresa, con el fin de contextualizar la situación general, y luego desde un punto de vista particular que le permitió focalizarse en la problemática planteada.

-Se sistematizó de manera comparativa la información recibida de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideraron los diferentes objetivos específicos planteados.

-Se analizó la información sistematizada, comparando todas las empresas, observando cuáles se encuadran dentro de la problemática planteada determinando la mejor fuente de financiamiento para cada una de ellas.

Resultados

Con el objetivo del desarrollo de este trabajo se realizaron distintas encuestas a empresas familiares designadas, con el fin de observar y detectar las distintas opciones de fuentes de financiamiento que pueden adquirir estas, como así también los efectos que produjeron la ausencia de las mismas.

Como primer análisis de las entrevistas, se obtuvo una descripción referida a la estructura en general de estas empresas, la cual se reflejó en la Tabla 5, donde muestra su constitución interna, para poder realizar el trabajo desarrollado a continuación.

Tabla 5

Características de las PyMEs entrevistadas en Corrientes

Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Industrial	Servicio	Industrial	Industrial	Comercial
Empleados	40	8	15	10	30
Tipo de empresa	S.R.L.	Unipersonal	S.A.	Unipersonal	S.A.
Antigüedad	50	4	30	40	10
Familiares	4	2	6	3	4
Sucursales	2	1	3	1	5
Encargado de tomar decisiones	Socios	Dueño	Matrimonio	Dueño	Hermanos
Facturación en 2020 en \$	57.000.000	18.000.000	23.000.000	15.000.000	34.000.000

Fuente: Elaboración propia

Accesos de empresas familiares a financiamiento

Según datos recogidos en la actualidad se dificultó bastante la disponibilidad de la toma de recursos de financiamientos bancarios. Esto se atribuyó a la difícil situación económica y financiera que atravesaron estas empresas.

Son distintos los factores que hicieron difícil y hasta impidieron en algunos casos la toma de estos financiamientos.

En la Figura 1, se representó en porcentaje la participación de estos obstáculos bancarios:

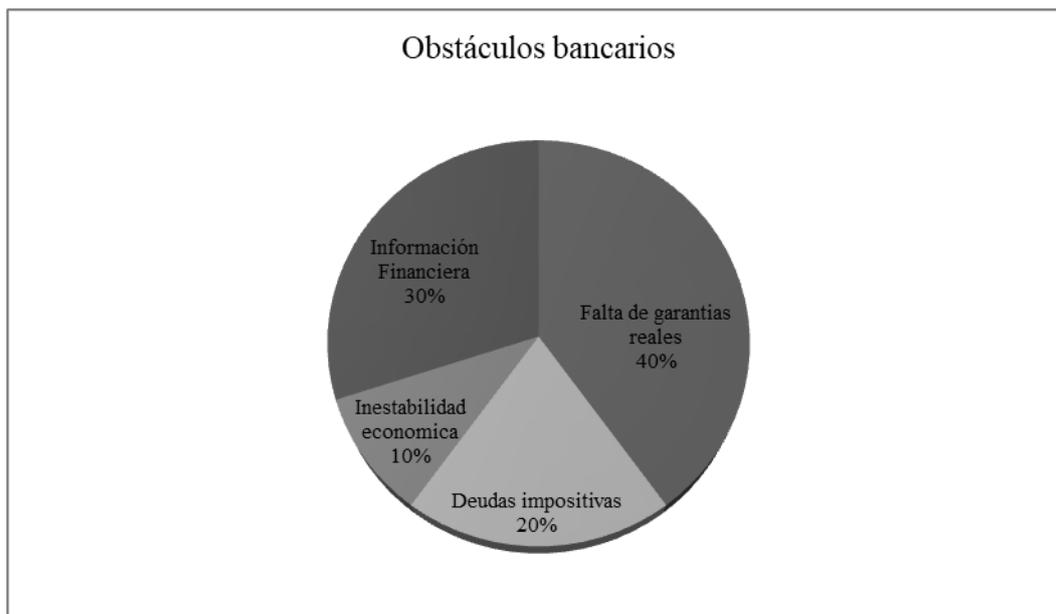


Figura 1. Obstáculos bancarios. Fuente: elaboración propia

Teniendo en claro sus características generales, se continuó con el análisis de las encuestas realizadas, la cual se utilizó para descubrir a que tipos de financiamiento accedieron estas empresas, expresados en la figura 2, para el cumplimiento de sus objetivos.

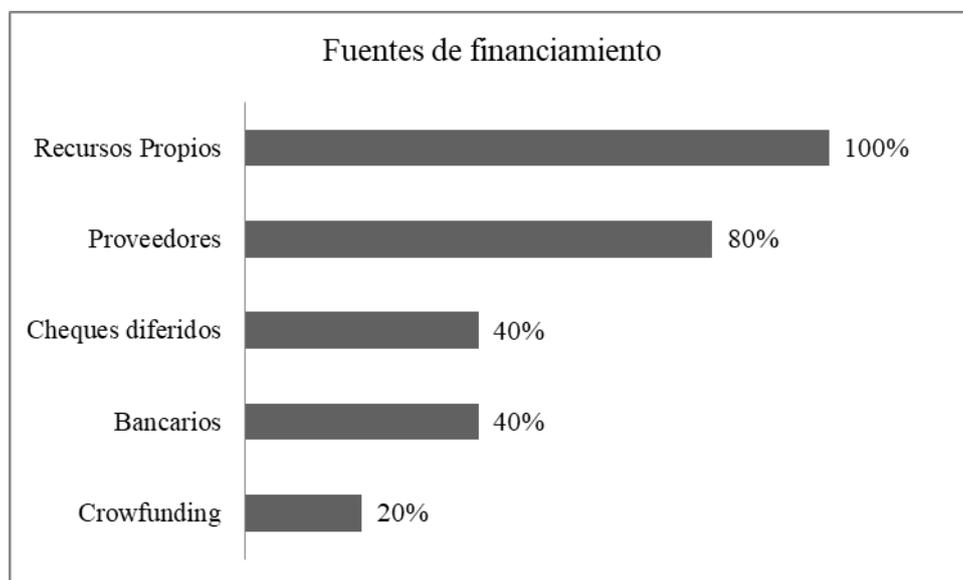


Figura 2. Accesos a fuentes de financiamiento. Fuente: elaboración propia

Estructura de financiamiento adoptada en tiempos de crisis

Siguiendo con el proceso de la información obtenida, esta permitió desarrollar la Tabla 6, la cual mostró la estructura de financiamiento dentro de las empresas investigadas.

Tabla 6

Estructura de financiamiento

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Conoce el financiamiento?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Qué tipo de financiamiento conoce?	Bancario Cheques Proveedores Crowdfunding	Recursos propios Cheques	Recursos propios Proveedores	Bancario Cheques Proveedores	Bancario Cheques
¿Utilizan financiamiento público o privado?	Los 2	Privado	Público	Privado	Los 2
¿El contexto económico afecta la toma de decisiones para financiamiento?	Sí	Sí	Sí	No	Sí
¿Tiene una estructura de financiamiento planificada?	Si	No	No	No	Si
¿Operan con moneda nacional o extranjera?	Nacional	Nacional	Nacional	Nacional	Nacional

Fuente: Elaboración propia

Factibilidad de acceso a fuentes de financiamiento

Teniendo en cuenta la época de crisis financiera, se realizaron encuestas como por ejemplo, si pidieron créditos y si así lo hicieron, de que tipo. Si costó la adquisición de los mismos y que requisitos pedían que les dificultara la toma de los mismos. Como resultado se obtuvo la Tabla 7 siguiente.

Tabla 7

Créditos

	Pidieron Créditos	Tipo del crédito	Se obtuvo	Obstáculos para el crédito
Empresa 1	Si	Bancario	No	Deudas impositivas
Empresa 2	Si	Proveedores	No	Pandemia
Empresa 3	Si	Proveedores	Si	Ninguno
Empresa 4	Si	Bancario	Si	Garantías reales
Empresa 5	Si	Bancario	Si	Ninguno

Fuente: Elaboración propia

Así también se obtuvieron resultados con el interrogante de saber cuál sería el destino del financiamiento si se hubiese adquirido. Los resultados obtenidos se expresaron en la Figura 3, la cual mostró los distintos destinos de financiamiento una vez otorgado el crédito.

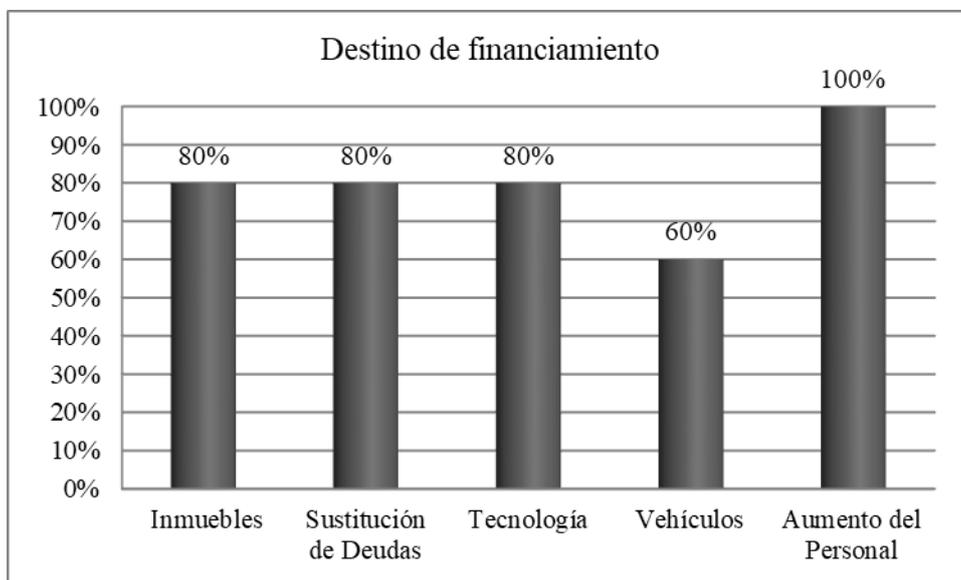


Figura 3. Destino de financiamiento. Fuente: elaboración propia

En este último período se dificultó más la aprobación de distintos créditos para obtener fuentes de financiamiento. Pero a su vez las empresas analizaron en profundidad las consideraciones a tener en cuenta para la toma del crédito o financiamiento dentro de este mercado expresado en la Figura 4.

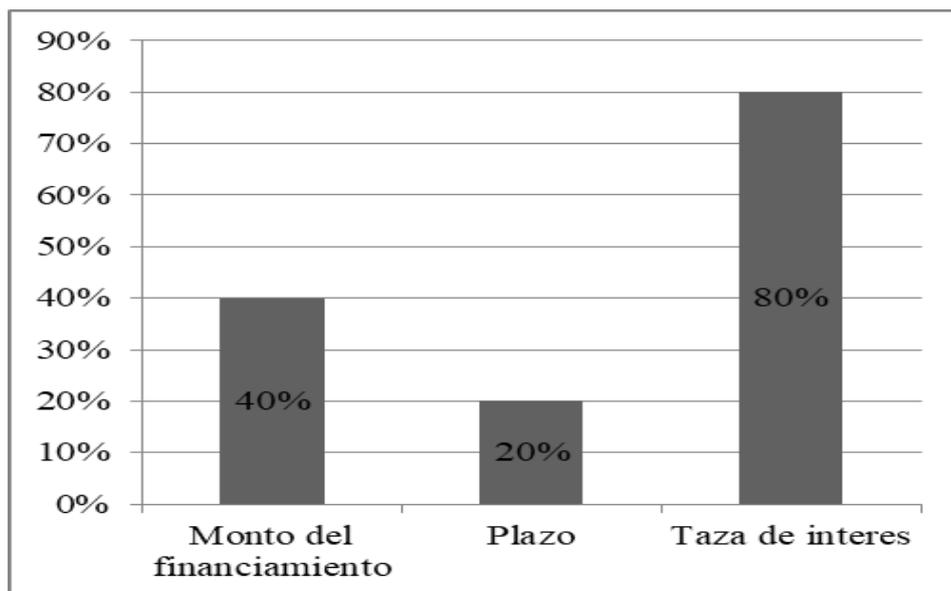


Figura 4. Consideraciones para financiamiento. Fuente: elaboración propia

Utilización de fuente alternativa de financiamiento

Una de las preguntas cruciales formulada a estas empresas fue la de si en esta época de crisis utilizarían fuente de financiamiento alternativas o mantendrían su estructura de financiación, y obtuvimos como resultado de la encuesta lo expresado en la figura 5 siguiente.

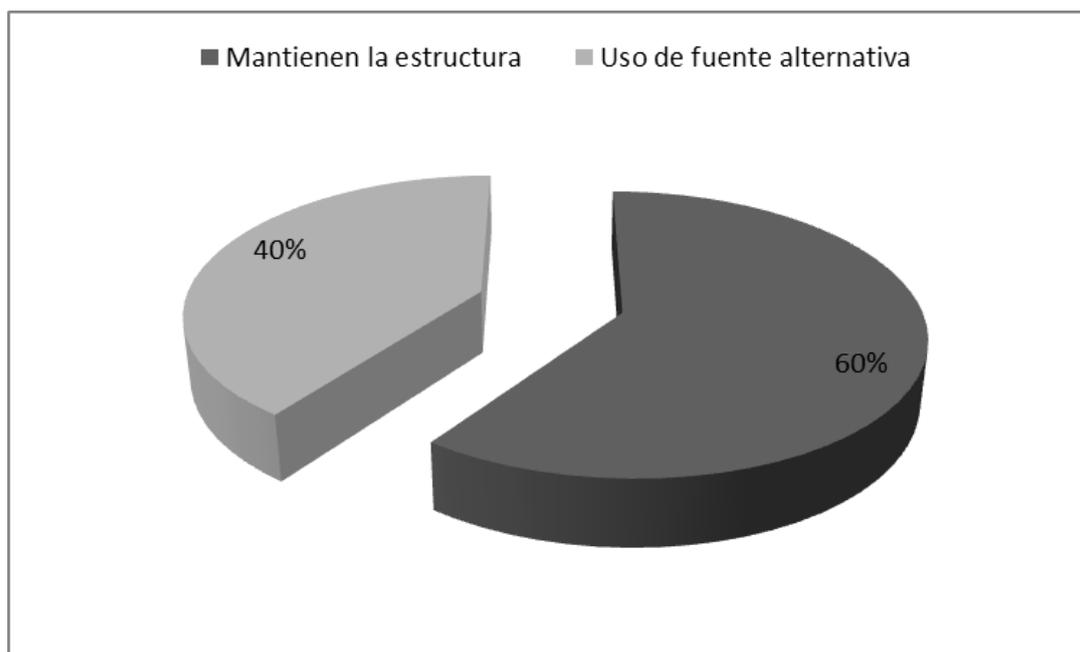


Figura 5. Estructura financiera. Fuente: elaboración propia

El hecho es que la mayoría de las empresas no se decidieron por cambiar su estructura, y esto no les permitió desarrollarse y cumplir sus objetivos de crecimiento propuestos, debido a que ocuparon recursos propios, de proveedores, bancarios y otros, para su financiamiento

Todas las empresas encuestadas afirmaron que desearon apostar al desarrollo y al crecimiento de las mismas, pero en esta época de crisis prefieren esperar a una mejor situación para tomar decisiones importantes de financiamiento, las cuales si la situación no mejora a corto plazo, o empeora, llevarían a sus empresas familiares a pasar una situación económica difícil de recuperar, comprometiendo el futuro de las generaciones siguientes.

Discusión

El fundamental motivo de investigación y desarrollo de este trabajo indica, analizar las distintas fuentes de financiamiento de las PyMEs familiares en la capital de Corrientes. Comparar dichas fuentes, verificar la financiación de sus operaciones e identificar las más utilizadas, como así también las consecuencias por no haberlas obtenido.

Coincidiendo con Nava Rosillón (2009), quien sostiene que debido a los continuos avances tecnológicos y al desarrollo de los mismos, es de suma importancia la preparación de las empresas para gestionar de manera correcta sus recursos financieros. De esta manera, deben estar muy bien preparadas para adquirir estos créditos, de forma tal que se cumpla con los objetivos propuestos y optimizar al máximo los recursos tomados por cada una.

Por ello, para desarrollar este trabajo de investigación, se realizaron encuestas a diferentes empresas de esta localidad. La muestra tomada corresponde a 5 (cinco) PyMEs familiares de distintos rubros y tamaños, expresados en la Tabla 5, diseñada en el apartado anterior.

Esta diversificación en cuanto a las empresas de la muestra, permitió realizar y comprender un análisis mucho más amplio en cuanto al financiamiento de las mismas, debido a que no todas, por motivo de su tamaño o antigüedad, tienen el mismo acceso a financiamiento económico. Esto no significa que mientras mayor sea la estructura de la empresa, se tiene mejor acceso a financiamiento. Por el contrario, al ser empresas de tamaño considerable, presentan por lo general atrasos impositivos, como reflejamos en la Tabla 7, los que les lleva a refinanciar los impuestos, contrayendo deudas, y de esta manera no califican para la obtención de financiamientos, como así tampoco reúnen los requisitos solicitados para la toma de alguno de los préstamos, como por ejemplo créditos bancarios o provinciales. No coincidiendo en un todo con lo expuesto por Ferraro (2011), el cual hace mención a la discriminación negativa hacia las empresas de menor tamaño, subrayando que este tipo de empresas tienen costos de transacciones y un alto diferencial en las tasas de interés que las PyMEs de mayor tamaño, quedando fuera de la posibilidad del recurso de financiamiento externo. Esta no coincidencia, se fundamenta según el caso expresado en la Tabla 7 con la empresa 1, la cual siendo la organización más grande de

la muestra, no logró calificar para el préstamo bancario solicitado por sus atrasos impositivos. Por el contrario la empresa 4, siendo de mucha menor envergadura, pudo obtenerla presentando sin inconvenientes los requisitos solicitados por la entidad bancaria.

Las fuentes de financiamiento son realmente importantes para el desarrollo de las empresas, logrando con estas, adquirir los recursos necesarios para lograr su desarrollo, como también lo plantea Almeria (2011), de la necesidad de estos recursos para el logro de una actividad determinada, además de la ayuda para poder mantener su estructura financiera y adquirir recursos para realizar inversiones positivas. Pero este planteo realmente tiene mayor sustento, cuando los recursos percibidos son empleados adecuadamente según una estructura de financiamiento planificada. Tal como se describe en la Tabla 6, queda demostrado por las encuestas realizadas, que del total de las 5(cinco) empresas entrevistadas solo 2(dos) organizaciones tienen planificación de financiamiento, las cuales coinciden en que son las de mayor tamaño respecto al resto de empresas.

Analizando el acceso de financiamiento de estas empresas familiares, como se observa en la Figura 2, queda expuesto que los recursos propios, son los más usados por todas estas, coincidentemente con los datos extraídos del informe Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales realizado por la Fundación Observatorio PyME (2017), expresados en Tabla 1, donde también se puede apreciar, como resultante de los datos de la entrevista realizada, que el segundo lugar lo ocupa la fuente de financiamiento de proveedores.

En base a esto, estudiando los financiamientos de los recursos propios, los propietarios de estas empresas ocupan las utilidades ganadas por la organización, para el cumplimiento de sus compromisos y desarrollo de la misma, con el fin de tener tranquilidad en esta época de crisis, a tal efecto de no tomar financiamiento externo para no comprometer a la organización con intereses y tasas elevadas, colocando en riesgo sus empresas y pensando siempre en la continuidad de la existencia de estas. Compartiendo con el análisis de Belausteguigoitia Rius (2008), el cual sostiene que el fenómeno de la sucesión es una de las intranquilidades más grandes de las empresas familiares, y el mayor desafío a superar por los directores de las mismas. Logrando con este objetivo, que los sucesores generacionales reciban una organización sólida y financieramente correcta.

Con esto queda perfectamente demostrada la diferencia existente, como también lo expresa Vallido Bueno (2008), entre familias inversionistas y empresas familiares, destacando que las 5 empresas de la muestra de este trabajo de investigación son empresas familiares. Para dejar en claro la diferencia entre ambas, la familia inversionista cuenta con el control accionario de la empresa pero no está involucrada en su operación, en cambio la empresa familiar sí tiene participación en la parte operativa de la organización, la cual el mando de las acciones está a cargo del matrimonio, como así también, por 2 o más miembros de la familia, como se ve en la Tabla 5.

La fuente de financiamiento de proveedores también juega un papel muy importante en el movimiento económico de estas organizaciones, no coincidiendo en gran parte con lo expresado por Observatorio PyME (2017), el cual arroja como resultado en su informe una participación promedio de solo el 6% aproximadamente en 6 años, según se expresa en la Tabla 1, teniendo una diferencia significativa con respecto a los datos del presente informe, con valores de participación de la toma de créditos del 80% respecto a las empresas entrevistadas, según se expresa en la Figura 2. Esto se debe a la fácil y sencilla toma de estos créditos, producto de la confianza que existe entre partes y la poca presentación de garantías solicitadas por los proveedores debido a esta buena relación entre ellas.

Con estas dos fuentes de financiamiento antes mencionadas, se logra satisfacer gran parte de las necesidades de financiación de las empresas. Especialmente cuando no son de gran tamaño, descartando de esta manera el resto de opciones para la toma de créditos.

La poca participación del resto de fuentes de financiamiento se debe en gran parte a los distintos obstáculos que deben superarse, para al fin poder lograr los créditos solicitados según expresa la Figura 1. Los financiamientos bancarios son los que presentan más dificultades para el otorgamiento de estos créditos, debido a la burocracia de estas entidades y la falta de acceso crediticio de parte de las empresas, como así lo expresa también Observatorio PyME (2017). Pero eso no es todo, como manifiesta la empresa 1, después de presentar todos los papeles y garantías solicitadas, debía estar en regla impositivamente, siendo este el motivo por el cual, esta industria no pudo acceder al crédito.

Esta empresa antes mencionada, experimentó tomando la fuente de financiamiento *crowdfunding* de préstamo, la cual aportó dinero a la empresa para la compra de insumos con el fin de producir una cantidad establecida de productos para la venta. Una vez concluida la producción de dichos productos y la respectiva venta de los mismos, se procedió a la devolución del dinero más los intereses antes negociados. Estos intereses fueron muy significativos respecto de la rentabilidad de la operación comercial, motivo por el cual este tipo de financiamiento no convenció en un todo a los socios de la empresa económicamente. De tal manera expresaron, que volverían a tomar estos tipos de financiamiento como última opción, lo cual, por lo menos en esta región, va en contraposición de acuerdo a lo expresado por Universo *Crowdfunding* (2017), al considerar que se refiere a un grupo de personas que forman una cooperación participativa de recursos económicos, los cuales son utilizados para financiamientos a PyMEs, entendiendo estos que es una de las fuentes de financiamiento con mayor crecimiento y el uso de la misma está en pleno desarrollo.

Para abordar el tema de la estructura de financiamiento adoptada por las empresas en tiempos de crisis se realizó una serie de entrevistas relacionadas a este tema. Una de las preguntas realizadas, tuvo como primer propósito saber si los propietarios, o quienes tienen a cargo las decisiones importantes de la organización, conocían diversas fuentes de financiamientos. Esta nos brindó como resultado una respuesta positiva de parte de todos, como se puede apreciar en la Tabla 6. Las empresas más grandes, con áreas contables incorporadas, tienen más información que las otras empresas de estructura más modesta, respecto a las distintas alternativas de financiamiento.

Otro factor que se pudo reflejar con este análisis, es de que en las empresas en las cuales poseen un área contable propia, tienen una estructura de financiamiento planificada, como lo representamos en la Tabla 6. Lo cual para esta época de crisis que se transita es fundamental, asegurando de que los créditos adquiridos no tengan desvíos de ningún tipo, y la solicitud de los mismos, sea en el momento justo, luego de un análisis exhaustivo para su implementación. Es importante al momento de tomar la decisión de financiarse, tener la competencia necesaria y conocimiento del mercado como lo afirman Aguirre Gómez y Romero (2016), dónde sostienen que para lograr el objetivo de maximizar la riqueza de los inversionistas, se deberá superar la rentabilidad mínima solicitada, con el rendimiento de la inversión. Lo cual implica que los responsables

financieros de las empresas, deberán tomar las decisiones correctas respecto a las inversiones y financiamientos tomados.

La mayoría de estas empresas coincidieron en que con este contexto económico presente, como ser la inflación, las altas tasas de interés y otros aspectos macroeconómicos, dificultan mucho la toma de decisiones para financiarse económicamente. Pero si no lo realizaban, no hubiesen podido cumplir con los objetivos y obligaciones contraídas, como lo plantea la investigación realizada por PWC (2019) transcripta anteriormente. Esta situación produjo un ahogamiento de las mismas y en muchos casos frenó el crecimiento de estas, llevando en el peor de los casos inclusive, al cierre de estas empresas.

Una de las consecuencias, respecto a lo antes mencionado es que las organizaciones busquen autofinanciarse, como se puede ver en las empresas investigadas 1 y 5, de mayor estructura, ocupando sus ahorros o vendiendo algunos activos, de esta manera dejando pasar la oportunidad de reinventarse o invertir esas utilidades, en otras unidades de negocio que le permitan complementar la falta de ingresos referentes a la empresa principal, subsidiándola hasta pasar esta difícil crisis económica.

Al resto de las empresas de menor envergadura no les quedó otra alternativa más que tomar algunos créditos disponibles en el mercado, pero a una tasa elevada de interés y a corto plazo para su devolución. Esto les produjo reducciones importantes en su rentabilidad, viéndose perjudicada su política financiera, como nos informaron las empresas 3 y 4 de este trabajo.

Seguido a esto se analizó si las empresas tuvieron acceso a fuentes de financiamiento en esta época de crisis y de qué tipo. Lo cual arrojó como resultado que de las 5 empresas consultadas, todas solicitaron créditos. No coincidiendo con el informe de PWC (2019), la cual indica que solo un 66 % de las PyMEs en el último periodo, solicitaron financiamiento. Sin dejar de tener en cuenta que el tamaño de la muestra de este trabajo es muy pequeño como para discernir por completo.

Estas solicitudes antes mencionadas, no fueron otorgadas en su totalidad debido a varios aspectos a tener en cuenta. La empresa 1, solicitó un préstamo bancario importante para cumplir con sus obligaciones atrasadas, el cual le fue denegado debido a que no cumplía con los requisitos solicitados, como motivo de su deuda impositiva, relacionando esta situación, con lo expresado por el informe realizado por el Observatorio PyME

(2018), en la parte de antecedentes de este trabajo, donde expone que el 20% de las empresas no reunieron requisitos formales, indispensables para la toma de los recursos de financiamientos. Como así también, en una similar situación correspondiente a la empresa 2, no lo pudo obtener por motivos de la pandemia, la cual los proveedores suspendieron todo tipo de créditos a plazo, vendiendo únicamente con la modalidad de contado efectivo.

Así también, como se expresó en la Tabla 7, las restantes empresas, sí pudieron adquirir los recursos de financiamientos solicitados, pero a una tasa de interés muy elevada y en uno de los casos, presentando garantías reales.

Siguiendo con este lineamiento, una de las inquietudes que se transmitió, fue la del destino del crédito solicitado, para ver si se lograba tener un común denominador entre estas empresas, como así también si estas empresas estaban preparadas para administrar correctamente los recursos financieros adquiridos, según así lo expresa Nava Rosillón (2009), donde subraya, se deben tomar decisiones financieras racionales de acuerdo a las metas de la empresa. El resultado obtenido fue positivo, el cual que arrojó que todas estas utilizarían este financiamiento en pos de incorporar o reemplazar maquinarias a su organización, y en menor medida lo utilizarían para renovación de vehículos destinados al giro comercial.

Muy poca participación tuvo, respecto a la utilización del crédito, la parte del cambio de mejoras tecnológicas, como así también la sustitución de deuda y mucho menos para la incorporación de personal con motivo de aumentar la estructura de la empresa, como se representa en la figura 3. Respecto a esta última resistencia de la utilización del crédito en el crecimiento de la empresa, como por ejemplo incorporación de personal para pasar a una nueva escala de desarrollo, lo justificaron debido a la inestabilidad económica del país, como así también la fuerte presión tributaria y gremial, como hace mención el informe de PWC (2019), presentado en este trabajo de estudio, a la inconsistencia en el tipo de cambio y a las altas tasas de interés, como preocupación principal de los empresarios PyMEs.

La falta de adquisición de fuentes de financiamiento económico de parte de las empresas en esta época de crisis se vio sujeta a los innumerables y difíciles requisitos que actuaron como obstáculos para el otorgamiento de las mismas. Así también, esta falta de obtención de créditos, se relacionó con el análisis en profundidad, de parte de las

organizaciones tomadoras del crédito solicitado, correspondiente a los costos resultantes de las características financieras de estos préstamos. Coincidiendo con lo presentado por Observatorio PyME (2018), el cual informó que aproximadamente un 35% de las empresas, no tomaron créditos debido a esta situación, ocasionando esto consecuencias significativas, para con el cumplimiento de las obligaciones contraídas por cada empresa.

Como se representa en la figura 4, el monto del financiamiento fue uno de los factores analizados, debido a que al haber tenido deudas con créditos anteriores o falta de garantías reales, el monto ofrecido no satisfacía las necesidades de las empresas. Esto brindó como resultado que las empresas prefirieran no tomar los créditos antes que aceptarlos y generar pasivos corrientes y quedarse a mitad de camino con el objetivo en vista.

Otro de los factores que las empresas minuciosamente analizaron, para esta toma de financiamiento, fueron los plazos ofrecidos. Los cuales eran a muy corto plazo y teniendo como consecuencia de esto, que no llegaba a reflejarse la rentabilidad de la utilización de los créditos recibidos, mientras que ya había que cancelar dichos pasivos, haciendo de esto, un factor determinante para el rechazo del mismo.

Por último y el de mayor importancia según las respuestas de los encargados de tomar las decisiones de las empresas entrevistadas, fueron las tasa de interés elevadas, también representadas en la Figura 4 de este trabajo, las cuales son también reconocidas en el informe de Observatorio Pyme (2018), como el factor dentro del 60% de falta de acceso crediticio de parte de estas empresas. Estas organizaciones reducen significativamente las ganancias obtenidas en el giro comercial de la empresa, debido a que en esta época de difícil comercialización, las rentabilidades no cumplían con los objetivos propuestos, a consecuencia de las estrategias empleadas por las empresas. Como ejemplo de lo antes desarrollado, se menciona la baja significativa de los precios de sus productos, como así también la realización de distintas promociones o bonificaciones en sus productos, para que de esta manera se pueda aumentar un poco más los volúmenes de ventas y hacer circular el stock existente. Estas estrategias comerciales, expresaron los entrevistados, se implementan debido a la fuerte contracción de la demanda, correspondiente a la difícil época, en la cual se transita. Posteriormente, al ser tasas muy elevadas no quedaba margen para cubrir los gastos operativos y el pago del

crédito comprometido, de manera tal, teniendo como resultado la no concreción de la operación financiera negociada.

Todas estas estrategias financieras y comerciales de parte de los dueños de estas empresas, no tienen otro fin más que el de dar la continuidad a estas PyMEs, pensando siempre en la importancia y la gran incidencia que tienen estas, dentro de la estructura social, como generadoras de empleos, como lo expresa en el apartado anterior Arazi y Baralla (2012).

Como último análisis de este trabajo se estudió la información suministrada para saber si en esta época de crisis a las empresas les convendrían mantener su estructura de financiación o adquirir nuevas fuentes de financiamientos alternativas. Correspondiente a estas fuentes alternativas de financiamiento, solo dos empresas de las entrevistadas estaban informadas respecto a la existencia y modalidad de estas fuentes de financiamiento y tomaron la decisión de mantener su estructura. Las otras tres empresas de menor tamaño no están informadas del tema, lo cual redujo mucho nuestro análisis de datos, como se expresa en la Figura 5. De igual manera manifestaron que de haberlas conocido tampoco hubiesen aceptado o pedido dicho financiamiento en esta época de crisis.

Con respecto a las limitaciones referidas al correspondiente trabajo de investigación realizado, se pudo identificar al tamaño de la muestra como una de ellas, la cual no se puede tomar como representativa. Esto se produce debido a que son 5(cinco) las empresas familiares, comparadas entre sí, pero en una población de muchos habitantes, lo cual esto acarrea también a que existen una gran cantidad de empresas dentro de esta ciudad y dificulta esto para realizar una generalización en base a los datos recabados.

Otra limitación que se encontró con el desarrollo del trabajo es la poca presencia que se pudo tener a la hora de las entrevistas por los protocolos de la pandemia que se está transitando. A pesar de que se tuvo en todos los casos muy buena predisposición de parte de los propietarios o en algunos casos de los responsables de las decisiones de las empresas, quedo en evidencia que el tiempo de cada encuesta pudo haber sido mayor al realizado por otros medios, detallados anteriormente.

Así también, la poca información o desconocimiento de algunos responsables de empresas, específicamente las más pequeñas, produjo en algunos casos falta de datos, e

información más específica, como para poder comparar a todas las empresas entrevistadas por igual.

Dentro de las fortalezas para destacar en este estudio, se puede mencionar a la utilización de esta información, como evidencia detallada correspondiente a empresas familiares de la provincia de Corrientes, para la utilización como material de estudio o material informativo para otras empresas familiares, especialmente de esta localidad analizada.

Otra fortaleza que se puede apreciar con este trabajo de investigación, es que este genera información poco conocida para las empresas familiares de esta provincia y dicha información se expresa de forma simple y entendible para todos los dueños y responsables de la toma de decisiones de las empresas.

De lo mencionado anteriormente se puede llegar a la conclusión, de lo importante que son las fuentes de financiamiento para el desarrollo de las PyMEs familiares, pero no son aprovechadas en su totalidad por falta de competencia e información entre los responsables de decisiones de esta. Así también se encuentran áreas contables desinformadas en cuanto a financiamientos externos e inclusive financiamientos generados por la provincia para empresas de la región, como el Programa Compre Correntino, por ejemplo, desarrollados por el ministerio de la provincia de Corrientes, como ayuda económica, o de propiedades para el desarrollo de su estructura.

Dentro de este mismo lineamiento de desarrollo también se puede concluir que la mayoría de las empresas utilizaron prácticamente las mismas fuentes de financiamiento, las cuales coincidentemente, son las fuentes propias. Quedando las fuentes de financiamientos externas o alternativas con muy poca participación de utilidad entre ellas, no coincidiendo con algunos autores de este respectivo trabajo, los cuales muestran a estos tipos de financiamientos como un proceso de desarrollo y crecimiento rápido, lo cual no condice con lo que está sucediendo en este mercado específicamente. La intención de tomar estos créditos de fuentes propias se pueden atribuir a la situación económica del país específicamente, la cual no ayuda al acceso de financiamientos externos.

El por qué se llega a estas conclusiones, se puede representar con el temor generalizado que se encontró con todos los integrantes de estas PyMEs familiares, de tomar una mala decisión a la hora de financiarse, tomándose como un riesgo hacia su

fuente principal de ingresos y de su familia. Llevando esto a dirigir financieramente a su empresa sobre un rumbo conocido y seguro en base a lo que se acostumbra a realizar.

Como recomendación se sugiere capacitar a todos los encargados de toma de decisiones, respecto de financiamientos en general, de forma virtual o presencial si se puede. Tomando cursos de capacitación respectivos y así tener mejor competencia financiera a la hora de decidir. Se recomienda así también a las entidades encargadas de brindar financiamiento a estas PyMEs, mejorar la comunicación e información hacia ellas, de manera tal de que todas, más allá de que decidan financiarse o no, estén debidamente informadas de las distintas propuestas de financiamientos, que pueden acceder para sus empresas.

Como propuesta en base a las futuras líneas de investigación de este trabajo, se plantea agrandar significativamente la muestra de empresas entrevistadas, y de esta forma realizar nuevas investigaciones. De tal manera que permita obtener resultados más generalizados y diversos, para poder lograr un diagnóstico más cercano a la realidad en esta provincia.

Así también se propone realizar un estudio de investigación a los entes encargados de brindar financiamientos para estas empresas, de forma tal que nos permita ver el punto de no conexión y desinformación entre ambas partes, demostrados en este trabajo realizado.

Referencias

- Vallido Bueno, S. (2008). (M. Editorial Trillas S.A., Editor)
- Aguirre Gómez, L., & Romero, F. (2016). (Holguin, Editor) Obtenido de <https://cedisalibros.com/tienda-2/administracion/manual-de-financiamiento-para->
- Díaz Beltrán, G. (17 de 08 de 2019). *www.clarin.com*. Recuperado el 2021, de https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltran-pymes-necesitan-medidas-urgentes-_0_1GWzO_QwA.html
- Kose, A., & Sugawara, N. (07 de julio de 2020). (B. N. Mundo, Editor)
- Alfonsín, L. M. (Septiembre de 2018). *¿Por qué Argentina está, otra vez, en crisis?* Obtenido de <https://www.nuso.org/articulo/por-que-argentina-esta-otra-vez-en-crisis/>
- Almeria, D. d. (2011). Obtenido de [http://www.dipalme.org/servicios/anexos/anexos.nsf/Vanexos/4D48027446BB2350C125794A005D55DD/\\$file/Manual%20de%20financiacion%20para%20empresas.pdf](http://www.dipalme.org/servicios/anexos/anexos.nsf/Vanexos/4D48027446BB2350C125794A005D55DD/$file/Manual%20de%20financiacion%20para%20empresas.pdf)
- Ambito Financiero. (06 de Octubre de 2019). Obtenido de <file:///C:/Users/Lenovo/Downloads/un-sistema-tributario-que-esta-matando-a-los-emprendedores-y-a-las-pymes.html>
- Arazi, M. C., & Baralla, G. (Abril de 2012). https://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf. Obtenido de https://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf
- Bauchet, & Morduch. (2013). Obtenido de World Development, 43, 288-297. doi:10.1016/j.worlddev.2012.10.008
- Bauchet, & Morduch. (2013). Obtenido de World Development, 43, 288-297. doi:10.1016/j.worlddev.2012.10.008

- BBC News Mundo. (07 de Julio de 2020). Obtenido de <https://www.bbc.com/mundo/noticias-53303499>
- Belausteguigoitia Rius, I. (2008). Obtenido de <https://www.grandespymes.com.ar/2013/03/14/la-singular-dinamica-de-las-empresas-familiares-en-latinoamerica/>
- Cerda, F. (2012). Obtenido de <https://www.grandespymes.com.ar/2012/10/12/cinco-tipos-de-empresas-familiares/>
- Coatz, D., & Woyecheszen, S. (24 de 10 de 2007). (UIA, Union Industrial Argentina) Obtenido de <https://uia.org.ar/centro-de-estudios/1383/el-financiamiento-en-argentina/>
- Código Civil y Comercial de la Nación. (2015).
- Colppy. (29 de Agosto de 2019). (R. Smith., Productor) Obtenido de <https://www.colppy.com/blog-colppy/pymes-familiares-casos-de-exito-y-claves-para-organizar-la-transicion/>
- Cosentino, A. (Abril de 2018). Obtenido de <https://www.rosario3.com/ecos365/noticias/A-un-ano-de-la-reglamentacion-de-crowdfunding-cual-es-el-impacto-y-los-desafios-20190416-0006.html>
- Crónicas. (21 de Noviembre de 2019). Obtenido de <https://www.cronicas.com.uy/columnas/la-empresa-familiar-y-sus-retos/>
- Degerencia. (2021). Obtenido de <https://degerencia.com/tema/negocios/emprendedores/empresas-familiares/>
- Ferraro, C. (2011). Eliminando barreras: el financiamiento a las PyMEs en América Latina.
- Fuentes de Financiamiento. (2015). Obtenido de <https://inta.gob.ar/sites/default/files/16-fuentes-de-financiamiento.pdf>
- Hernández Sampier, R., Fernández Collado, & Baptista, L. (2010).
- INDEC. (2021). Incrementos en la Actividad Manufacturera.
- Jaffe, D. (1995). Trabajar con los seres queridos. El Ateneo.
- MIA. (2019). *Mercado de Innovación Argentina - MIA*. Obtenido de [MIA.gob.ar](https://mia.gob.ar)
- Ministerio de Producción de la Nación. (2019). Obtenido de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

- Nava Rosillón, A. M. (Diciembre de 2009). Obtenido de http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009
- Observatorio PyME. (2017). *Necesidades y Fuentes*.
- Perez Molina , A. I., & Gisbert Soler, V. (2012). Obtenido de <https://riunet.upv.es/handle/10251/34345>
- PWC . (2019). Obtenido de <https://www.pwc.com.ar/es.html>
- PyME, Observatorio. (2018). *Necesidades y fuentes*.
- R.G. Consultores. (Abril de 2021). Obtenido de <https://www.rgempresasfamiliarshn.com/>
- Reporte Fintech. (2019). Obtenido de <https://www.reportefintech.com/crowdfundingargentina-impacto-desafios-ano-la- implementacion-la-ley/>
- Reporte Fintech. (2019). Obtenido de <https://info341.com.ar/?noticia=conoce-las-plataformas-de-crowdfunding-mas-destacadas>
- Universo Crowdfunding. (2017). Obtenido de <https://www.vivus.es/blog/crowdfunding-que-es-como-funciona>
- Vivus Finance. (2015). Obtenido de <https://www.vivus.es/blog/economia-dehoy/crowdfunding-que-es-como-funciona>

Anexo I Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es _____

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya 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. Sus 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 tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

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

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

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

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

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II Entrevistas

1. ¿A qué rubro pertenece su empresa?
2. ¿Cuántos empleados tienen?
3. ¿Cuántos familiares trabajan dentro de la empresa?
4. ¿Qué antigüedad tiene esta?
5. ¿Cuántas sucursales posee?
6. ¿Cuál fue la facturación anual en el 2020?
7. ¿Conoce el financiamiento?
8. ¿Conocen que tipos de financiamientos existen?
9. ¿Solicitaron alguna vez alguno?
10. ¿Solicitaron financiamiento público o privado?
11. ¿Qué tipo de financiamiento solicitaron?
12. ¿Cuál fue el destino de ese crédito adquirido?
13. ¿Qué tipo de financiación cumplió sus expectativas y la volvería a pedir?
14. En esta época de crisis ¿resulta dificultoso adquirir alguna a fuente de financiamiento?
15. ¿Afecta la crisis para la toma de decisiones de financiarse?
16. ¿Cuáles son los obstáculos que presentan la aprobación de dichos créditos?
17. ¿Estos tipos de financiamientos sirven para el cumplimiento de sus objetivos en esta época de crisis?
18. ¿Cuáles son los motivos que impiden su desarrollo sin necesidad de solicitar un crédito?
19. ¿Qué consideraciones o factores se tuvieron en cuenta a la hora de decidir de tomar un crédito?
20. ¿Ocuparían ese crédito para pasar a una mayor escala de negocio?
21. ¿Aumentarían su estructura de financiamiento?
22. ¿Tienen una estructura de financiamiento planificada?
23. ¿Operan con moneda nacional?