



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

**Financiamiento de pymes familiares de San Juan, en el
contexto de inestabilidad actual**

Financing of family SMEs in San Juan, in the context of current instability

Autor: Gauna Gómez, Noelia Marisel

Legajo: VCPB19372

Director de TFG: Márquez, Agustín

San Juan, noviembre de 2020

Índice

Resumen	2
Abstract.....	2
Introducción.....	3
Métodos	18
<i>Diseño</i>	18
<i>Participantes</i>	18
<i>Instrumentos</i>	19
<i>Análisis de datos</i>	19
Resultados.....	21
<i>Características de las pymes participantes</i>	21
<i>Estructura de financiamiento de las pymes familiares de San Juan</i>	21
<i>Fuentes de financiamiento alternativas</i>	22
<i>Estructura de financiamiento conveniente para las pymes familiares de San Juan en tiempos de crisis</i>	23
Discusión	26
Referencias	34
<i>Legislación</i>	35

Resumen

El objeto de esta investigación fue analizar las estrategias de financiamiento de las pymes familiares de la provincia de San Juan, en el contexto económico del año 2020, para lo cual se utilizó un alcance descriptivo y enfoque cualitativo. Se llevó a cabo a partir del relevamiento de bibliográfico, entrevistas realizadas a 5 pymes incluidas en una muestra heterogénea no probabilística y la sistematización de datos. Se obtuvieron como resultados la estructura de financiamiento de las distintas pymes, las fuentes alternativas de financiamiento y las no aprovechadas y la estructura conveniente para cada pyme en el contexto actual. En función de los resultados, se reconoció a los recursos propios como la principal fuente de financiamiento. El crédito bancario con un marcado nivel de inferioridad, manifestó problemas debido al acceso limitado por las exigencias y a la autoexclusión de algunas pymes. Se determinaron fuentes de financiamiento alternativas desconocidas o no utilizadas por las pymes para financiar sus operaciones e inversiones. Se recomendó incluir el crowdfunding en la estructura de financiamiento de las pymes, como una herramienta novedosa y de gran utilidad, como así también los recursos públicos que brinda el gobierno para paliar los efectos de la crisis, entre otras. Finalmente se concluyó que la estructura adoptada por las pymes de San Juan, debe ser ampliada mediante la incorporación de nuevas herramientas que les permita mantener o mejorar el nivel operacional y aumentar la competitividad.

Palabras clave: financiamiento pyme, fuentes de financiamiento, crowdfunding

Abstract

The purpose of this research was to analyze the financing strategies of family SMEs in the province of San Juan, in the economic context of 2020, for which a descriptive and qualitative scope was used. It was carried out from the bibliographic survey, interviews carried out with 5 SMEs included in a non-probabilistic heterogeneous sample and the systematization of data. The results obtained were the financing structure of the different SMEs, the alternative sources of financing and those not exploited, and the suitable structure for each SME in the current context. Based on the results, equity was recognized as the main source of financing. Bank credit, with a marked level of inferiority, manifested problems due to limited access due to demands and the self-exclusion of some SMEs. Alternative sources of financing unknown or not used by SMEs to finance their operations and investments were determined. It was recommended to include crowdfunding in the financing structure of SMEs, as a novel and very useful tool, as well as the public resources provided by the government to alleviate the effects of the crisis, among others. Finally, it was concluded that the structure adopted by SMEs in San Juan should be expanded to incorporate new tools by allowing them to maintain or improve the operational level and increase competitiveness.

Keywords: SME financing, financing sources, crowdfunding

Introducción

El estudio de las empresas familiares nació en los Estados Unidos a mediados de la década de los setenta. En el año 1988 se realizó la primera publicación, *Family Business Review*, relacionada a ese tema. No solo es una temática reciente sino también compleja, donde no hay consenso entre los investigadores respecto al concepto de empresa familiar (Romero, 2006).

Según Martínez Nogueira (1981) "Es la empresa nacida por impulso de un fundador y que logra sobrevivir a lo largo de varias generaciones de miembros de la familia, algunos de los cuales se suceden en la dirección y otros participan en la gestión cotidiana". (p.936)

La caracterización de empresa familiar no está relacionada con el tamaño de la misma, ya que puede tratarse tanto de microempresas, como de grandes grupos empresariales. Tampoco depende del sector de la economía que abarcan, comprendiendo empresas que se desarrollan tanto en sectores modernos como tradicionales.

En las pymes (pequeñas y medianas empresas), la importancia de la familia es vital debido a que la adecuada interacción familia-empresa, posibilita el desarrollo de la productividad y capacidad competitiva (Romero, 2006).

Una pyme se define como una micro, pequeña o mediana empresa cuya categorización depende de las ventas totales anuales, el personal ocupado y el valor de sus activos y además, la actividad principal de la misma corresponde a alguno de los siguientes sectores: industrial, agropecuario, comercial, servicios, construcción y minería. Asimismo se encuentran excluidas las actividades correspondientes a administración pública; defensa y seguridad social obligatoria; servicios de hogares

privados que contratan servicio doméstico; servicios relacionados con juegos de azar y apuestas; servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales.

Las empresas que realizan actividades de Intermediación financiera o Servicio de Seguros o Servicios Inmobiliarios, deben cumplir además con el parámetro adicional de no superar sus activos el valor de \$193.000.000.

Por otro lado, en el caso de las actividades de comisionistas o de agencias de viaje, solo se observará el parámetro de cantidad de empleados (AFIP, 2020).

En el crecimiento de las pymes fue de vital importancia el acceso a los diferentes recursos, siendo los principales el financiamiento, la tecnología y el trabajo y gerenciamiento calificado. Para mantener o expandir su nivel operacional, las pymes debieron financiarse a través de fuentes internas (por ej. utilidades) y externas (sistema bancario, mercado de capitales y crédito comercial de proveedores y contratistas). La eficiente y efectiva adopción de fuentes de financiamiento ha sido determinante para asegurar el crecimiento, expansión y competitividad de las pymes (Allami y Cibils, 2011).

Argentina ha afrontado un contexto de crisis desde la década de 1970, donde fueron protagonistas la desregulación y liberalización económica y financiera. Esto llevó al país a adoptar las medidas sugeridas por el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM). Los modelos propuestos por estas entidades, consistían en políticas de carácter coyuntural y estructural. Las de carácter coyuntural estaban dirigidas a corregir los desequilibrios macroeconómicos, generar capacidad de pago internacional y propiciar la economía de mercado. Las políticas estructurales, por su parte, tenían como objetivo la reconversión de la economía a la competitividad, la liberación de las fuerzas de economía privada y el crecimiento estable. Sin embargo,

mediante la desregulación y liberalización financiera no se alcanzaron los objetivos sino por el contrario, el escenario ha evidenciado una mayor inestabilidad que ha llevado a recurrentes y profundas crisis (Soto Esquivel, 2009).

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

Uno de los sectores más golpeados es el de las pymes familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir.

En Argentina, actualmente, hay 1.066.351 pymes, de las cuales 534.454 se encuentran registradas (50,1%). Dentro de ellas se puede distinguir la siguiente clasificación, teniendo en cuenta el sector que abarcan:

- Industrial: 179.642 pymes, de las cuales 94.346 están registradas (52,5%).
- Agropecuario: 164.520 pymes, de las cuales 84.634 están registradas (51,4%).
- Comercial: 303.995 pymes, de las cuales 154.139 están registradas (50,7%).
- Servicios: 361.207 pymes, de las cuales 174.361 están registradas (48,3%).
- Construcción: 54.911 pymes, de las cuales 25.997 están registradas (47,3%).
- Minería: 2.075 pymes, de las cuales 997 están registradas (47,1%) (Ministerio de Producción, 2020).

Las pymes tienen una gran importancia, ya que emplean al 70% de los trabajadores de nuestra economía y abastecen, en su enorme mayoría, al mercado interno del país. Además, este sector agrupa el 98% de las empresas privadas del país, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44% del producto bruto interno (Díaz Beltran, 2019).

La Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción establece los límites de facturación anual por sector para determinar qué empresas pertenecen a la categoría de las pymes.

Según la Res. N° 69 (2020), se encontrarán dentro de la categoría «pyme», según se detalla en Tabla 1 y 2, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, aquellas empresas cuyas ventas anuales y personal ocupado respectivamente, no superen en el año 2020 los siguientes valores:

Tabla 1.

Límites de ventas totales anuales de las pymes para el año 2020, 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
Mediano tramo 1	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediano tramo 2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Fuente: Infoleg

Tabla 2.

Límites de personal ocupado de las pymes para el año 2020.

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	7	5
Pequeña	45	30	35	35	10
Mediano tramo 1	200	165	165	125	50
Mediano tramo 2	590	535	535	345	215

Fuente: Infoleg

Límite de activos expresados en pesos (\$): 193.000.000 (Infoleg, 2020).

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables.

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 pueden clasificar según distintos criterios.

1) Según su propiedad

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

2) Según su vencimiento

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

3) Según su procedencia

- Fuentes de financiamiento internas:
 - ✓ Resultados no distribuidos.
 - ✓ Aportes de los socios.
 - ✓ Reservas.
- Fuentes de financiamiento externas

- ✓ Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica, la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
- ✓ *Leasing*: “En el contrato de *leasing* el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio” (Ley N° 26.994, 2014, artículo 1.227).
- ✓ *Factoring*: hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, “se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos” (Ley N° 26.994, 2014, artículo 1.421).
- ✓ Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (Ley N° 26.994, 2014, artículo 1.409).
- ✓ *Confirming*: también conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (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 nuestro país, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Podemos visualizar esta tendencia mediante los siguientes datos extraídos del informe *Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales* realizado en julio de 2017 por la Fundación Observatorio Pyme; en él, se muestra cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el período 2007–2016.

- 2007: recursos propios (66 %), financiamiento bancario (22 %), financiamiento de proveedores (7 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (5 %).
- 2009: recursos propios (64 %), financiamiento bancario (21 %), financiamiento de proveedores (8 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (7 %).
- 2011: recursos propios (55 %), financiamiento bancario (31 %), financiamiento de proveedores (8 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (6 %).
- 2014: recursos propios (63 %), financiamiento bancario (27 %), financiamiento de proveedores (3 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (7 %).
- 2015: recursos propios (54 %), financiamiento bancario (35 %), financiamiento de proveedores (3 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (8 %).
- 2016: recursos propios (68 %), financiamiento bancario (22 %), financiamiento de proveedores (5 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (5 %).

Gracias a estos datos podemos observar que la segunda fuente más utilizada es el financiamiento bancario, ya sea público o privado.

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

Históricamente, un poco menos del 40% de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60% restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40% también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las pymes considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15% declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme, 2018).

Durante el primer trimestre de 2019 las pymes manufactureras tuvieron un 62% más de dificultades para obtener financiamiento, comparado con el mismo período de 2018. Al mismo tiempo se observó una caída de casi el 11% en la mencionada actividad, dada por la disminución de sus ventas y una caída del 6% en la ocupación de planta, es decir alrededor de 40.000 empleos.

Los efectos de la recesión podían morigerar con el aumento de disponibilidad de fondos. Esto también permitiría mantener la producción de las empresas y la generación de empleo (Observatorio Pyme, 2019).

Las opciones más elegidas por las pymes para financiar sus operaciones actualmente, son los préstamos bancarios que lanzó el Gobierno para disminuir los efectos de la crisis. Dichos préstamos, son las líneas 24% a la que las pymes pueden

acceder mediante descuento de cheques y adelantos en cuenta corriente para utilizar en el pago de salarios.

En este contexto de inestabilidad, el Banco Central de la República Argentina (BCRA) se refirió en su último informe monetario mensual al impulso que ha tomado el crédito bancario de las pymes, llegando a niveles que no alcanzaba desde 2002. Al respecto resaltó la expansión de 6,9% mensual que registraron los préstamos en pesos al sector privado, en términos nominales y sin estacionalidad, en el mes de abril. Esto reflejó una expansión real del 3,7% mensual.

Asimismo la expansión de las líneas comerciales, se ubicó en un 20,5 % mensual sin estacionalidad.

Según destacó la autoridad bancaria, los créditos se instrumentaron principalmente a través de adelantos en cuenta corriente y de documentos a sola firma (Manfredi, 2020).

Los datos mencionados anteriormente, permiten observar la forma de financiamiento más utilizada por las pymes y algunas de las razones que llevaron a esta toma de decisiones en años anteriores.

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

Existen distintos tipos de *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 les 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 organizaciones no gubernamentales (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 hayamos elegido. No obstante ello, 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 solamente alcance en el *crowdfunding* de capital (Reporte Fintech, 2019).

Esta ley permite un mayor desarrollo de esta fuente de financiamiento alternativa; tal como comenta Alejandro Consentino, vicepresidente de la Cámara Argentina Fintech: “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” (Ecos365, 2019).

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.

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

- Probolsa: Es la primera plataforma de financiamiento colectivo que funciona conforme a las normas de la CNV, ya que fue reconocida por la

misma en noviembre de 2018. Probolsa PFC es un intermediario entre inversores y emprendedores, que brinda rentabilidad y financiamiento respectivamente (Reporte Fintech, 2019).

- 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.
- Indiegogo: Esta plataforma de *crowdfunding* es de las más reconocidas internacionalmente, aún más que Kickstarter. En sus comienzos sólo apoyaba proyectos independientes de cine y teatro. Actualmente, financia todo tipo de proyectos pero con fuerte tendencia tecnológica y de diseño.
- Panal de ideas: Si bien no es una plataforma con tanta popularidad, cuenta con 2 fortalezas. Por un lado ofrece la gran ventaja de no cobrar comisiones y por otro, tiene un sistema de voluntariado cuyo objeto es ayudar a impulsar proyectos.
- Crowdium: es una plataforma de financiamiento colectivo dedicada exclusivamente a proyectos inmobiliarios en Argentina. Está pensada para que los pequeños y medianos inversores puedan participar e invertir desde cualquier lugar y en cualquier momento tanto en pesos como dólares (Reporte Fintech, 2018).

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

- Proyectos institucionales o independientes de Investigación científico-tecnológica.
- Desarrollo de productos con algún grado de novedad (Mia, 2019).

En la provincia de San Juan, actualmente, hay 8.153 pymes, de las cuales 4.061 se encuentran registradas (49,8%). Dentro de ellas se puede distinguir la siguiente clasificación, teniendo en cuenta el sector que abarcan:

- Industrial: 1.287 pymes, de las cuales 672 están registradas (52,2%).
- Agropecuario: 1.345 pymes, de las cuales 656 están registradas (48,8%).
- Comercial: 2.426 pymes, de las cuales 1.215 están registradas (50,1%).
- Servicios: 2.447 pymes, de las cuales 1.204 están registradas (49,2%).
- Construcción: 557 pymes, de las cuales 269 están registradas (48,3%).
- Minería: 91 pymes, de las cuales 45 están registradas (49,5%) (Ministerio de Producción, 2020).

En la provincia al igual que a nivel nacional, se estima que entre el 70 y 80% de las pymes son familiares. De igual modo un 30% de las pymes sobreviven en la segunda generación, un 10% en la tercera y un 1% desaparece en la cuarta generación.

Las pymes familiares en San Juan, promueven el crecimiento de la economía, por lo tanto es de gran importancia atender su problemática y disminuir las estadísticas (Pérez, 2019).

La sostenibilidad de las pymes a lo largo de los años, es vital y es un desafío que se debe afrontar ya que, en términos de porcentaje, pocas pymes logran superar los 10 años de vida (Alonso, 2020).

Las pymes de San Juan se encuentran afectadas por el contexto de inestabilidad que atraviesa el país. Su desarrollo sustentable, productividad y competitividad se ven fuertemente afectados.

A esta problemática, se suma la posibilidad de financiar sus operaciones para subsistir, crear empleo y realizar un aporte a la economía tanto provincial como nacional. El acceso a las fuentes de financiamiento por parte de las pymes es un tema a tratar, como así también la estructura que adoptan y fuentes alternativas con que cuentan.

La importancia de la presente investigación, se basa en la falta de conocimiento de la problemática planteada en la provincia de San Juan. Es por ello que se pretende brindar a las pymes familiares de la provincia, nuevas herramientas o medios de financiación para crear una visión más amplia sobre las distintas maneras de obtener financiamiento y subsistir en un contexto de crisis.

Lo desarrollado plantea los siguientes interrogantes:

¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes familiares de San Juan?

¿Qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares de San Juan, en esta situación?

¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes?

¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión?

¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?

Por lo expuesto, en el presente trabajo se plantean los siguientes objetivos:

❖ Objetivo general

- ✓ Analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares de la provincia de San Juan en el contexto económico del año 2020.

❖ Objetivos específicos

- ✓ Describir la estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares de San Juan en contexto de inflación.
- ✓ Determinar la factibilidad de las pymes familiares de San Juan de acceder a fuentes de financiamiento alternativas en tiempos de crisis.
- ✓ Analizar la conveniencia de las pymes de San Juan de mantener la estructura de financiamiento en tiempos de inflación.

Métodos

Diseño

Siguiendo la metodología de la investigación de Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista (2010), en el presente trabajo se realizó un tipo de investigación con alcance descriptivo. De este modo se recolectó información que permitió obtener conocimiento, detallar las características, propiedades 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. 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.

Se utilizó un enfoque cualitativo, a partir del relevamiento bibliográfico, legislativo y posterior interpretación y construcción del conocimiento.

El diseño de la investigación consistió en la recolección de información de manera no experimental transversal, donde se analizó la misma.

Participantes

El trabajo de investigación tuvo como población en estudio las pymes familiares de la provincia de San Juan. Actualmente hay 8.153 pymes en los distintos sectores: industrial, agropecuario, comercial, servicios, construcción y minería, de las cuales entre el 70 y 80% son familiares. La muestra incluyó 5 pymes familiares relevadas y analizadas. La misma se seleccionó en forma no probabilística, determinada por la naturaleza del fenómeno en estudio y de tipo accidental.

La validación de las 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 o a las personas encargadas de gestionarlas financieramente, previa solicitud por escrito del correspondiente consentimiento informado.

Instrumentos

Se realizó la recolección de datos cualitativos secundarios, mediante la técnica de relevamiento bibliográfico y legislativo, donde se utilizaron los instrumentos definidos en el apartado referencias, que brindaron información sobre el problema de investigación.

Para el relevamiento de la información, también se empleó la técnica de entrevista y se utilizaron como instrumentos una guía de pautas en base a los objetivos planteados, se grabaron y transcribieron las entrevistas, y se les hizo leer y firmar el consentimiento (presentado en el Anexo II).

Por último se utilizó la técnica de sistematización de datos, la cual permitió ordenar, agrupar y clasificar los mismos mediante instrumentos de tablas.

Análisis de datos

Se realizará un análisis de datos cualitativo, el cual consistirá en lo siguiente:

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

- Se sistematizará de manera comparativa la información recibida de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideren los diferentes objetivos específicos planteados.
- Se analizará la información sistematizada, comparando todos los casos y observando en cuáles se responde a la problemática planteada.

Resultados

Características de las pymes participantes

Se realizaron entrevistas a 5 pymes de la provincia de San Juan, las cuales corresponden a distintos sectores de la economía y tienen las características que se indican en la Tabla 3.

Tabla 3.

Pymes entrevistadas de la provincia de San Juan.

Concepto	Pyme				
	1	2	3	4	5
Sector de la economía	Comercial	Servicios	Agropecuario	Comercial	Minería
Actividad principal	Venta de productos de cosmética y perfumería	Servicio de limpieza de mantenimiento	Producción de uvas sin semilla y de pasas	Venta por mayor y menor de fiambres y alimentos	Extracción y comercialización de áridos
Cantidad de empleados	0*	13	12	10	35
Ingreso anual aprox. año 2019	4.500.000	14.400.000	19.700.700	82.000.000	74.000.000

Nota. *Es atendida por matrimonio e hija

Fuente: Datos recabados por el autor

Estructura de financiamiento de las pymes familiares de San Juan

Como muestra la Tabla 4, la información recabada permite describir la estructura de financiamiento en contexto de inestabilidad para mantener o expandir el nivel operacional, de las pymes familiares encuestadas de San Juan.

Tabla 4.

Estructura de financiamiento de las pymes familiares de San Juan.

Financiamiento pyme				
1	2	3	4	5
Recursos propios	Recursos propios	Recursos propios	Recursos propios	Recursos propios

Proveedores	Proveedores	Proveedores	Proveedores	Proveedores
			Descuento bancario	Descuento bancario
				Leasing
				Préstamo bancario
				Medidas y líneas de crédito del Gobierno *
				SGR

Nota. *Programa de Emergencia de Asistencia al Trabajo y a la producción (ATP), créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24% y prórroga de moratoria pyme
Fuente: Datos recabados por el autor

En cuanto al financiamiento de la inversión productiva, se obtuvo como resultado que solo 1 (20%) de las pymes utiliza el crédito bancario, mientras que el resto (80%) se financia con recursos propios.

Fuentes de financiamiento alternativas

Por otra parte se determinó la posibilidad que tienen las pymes de acceder a otras fuentes de financiamiento. En la Tabla 5, se aprecian todas las alternativas con que cuentan las pymes de San Juan para financiarse.

Tabla 5.

Alternativas de financiamiento de las pymes familiares de San Juan.

Recursos Propios	Fuentes obtenidas de	
	Terceros	Recursos Públicos
Aportes de capital	Proveedores Descuento bancario Préstamos bancarios Leasing	Medidas y líneas de crédito con tasa inferior a la del mercado
Utilidades	Factoring Confirming Crowdfunding	Programas de ayuda para pymes
Reservas	Edpymes SGR	

Fuente: Datos recabados por el autor

Asimismo la Tabla 6 pone de manifiesto la existencia de fuentes de financiamiento externas desaprovechadas por las pymes entrevistadas y que surge de las

Tablas 4 y 5. Según los resultados ello ocurre por desconocimiento, no utilización o no tener acceso a las mismas. En este último caso, algunas de las pymes indican que la entidad bancaria les negó financiamiento por no cumplir con los requisitos. Manifestaron que las dificultades para acceder al crédito bancario y otros servicios financieros, son los requisitos, garantías, burocracia y altas tasas de interés.

Tabla 6.

Alternativas de financiamiento desaprovechadas por las pymes de San Juan, expresadas en porcentajes.

Fuente de financiamiento	No conoce	No utiliza	Utiliza	No tiene acceso
Recursos propios			100	
Proveedores			100	
Descuento bancario		60	40	
Préstamo bancario		40	20	40
Leasing		80	20	
Factoring		100		
Confirming		100		
Crowdfunding	100			
Edpymes		100		
Medidas y líneas de crédito del gobierno		80	20	
Programas del gobierno de ayuda para pymes	100			
SGR		80	20	

Fuente: Datos recabados por el autor

Estructura de financiamiento conveniente para las pymes familiares de San Juan en tiempos de crisis

En el contexto de inestabilidad actual, el total de las pymes entrevistadas afirmaron encontrarse afectadas y con dificultades tanto para mantener o expandir su nivel operacional, como para invertir en recursos productivos. Por un lado tienen préstamos que pagar y la mercadería que venden no aumenta en consideración a los impuestos, sueldos, combustibles por lo que es muy difícil hacer frente a tantas deudas con pocos recursos. Por el otro creen que no es un buen momento para realizar

inversiones productivas porque significa seguir endeudándose y al precio del dólar la maquinaria es muy costosa, además el rubro de la construcción está estancado. Por ese motivo, no saben hasta cuándo podrán seguir sin despedir empleados o presentar la quiebra.

Por lo antes mencionado y dada la descripción de la estructura de financiamiento y las diversas alternativas a las que pueden acceder las pymes familiares, indicadas anteriormente, se muestra en la Tabla 7 el análisis de la estructura que podrían adoptar con el objeto de paliar los efectos de la crisis. Dicha estructura se presenta en orden de prelación y está formada con las fuentes de financiamiento con las que operan las pymes habitualmente y el agregado de fuentes posibles según las características propias de cada una. Esto les permite contar con más y mejores herramientas para lograr cumplir los objetivos de operación, competitividad y expansión.

Tabla 7.

Estructura de financiamiento conveniente para las pymes familiares de San Juan, en tiempos de crisis.

Estructura de financiamiento de pymes				
1	2	3	4	5
Recursos propios	Recursos propios	Recursos propios	Recursos propios	Recursos propios
Proveedores	Proveedores	Proveedores	Proveedores	Proveedores
Crowdfunding de préstamo	Crowdfunding de préstamo	Crowdfunding: 1- De préstamo. 2- De recompensa	Crowdfunding de préstamo	Crowdfunding: 1- De préstamo. 2- De recompensa
Línea de crédito del gobierno: 1- Créditos para capital de trabajo. 2- Prórroga de moratoria pyme	Línea de crédito del gobierno: 1- Créditos para capital de trabajo. 2- Prórroga de moratoria pyme	Línea de crédito del gobierno: 1- Créditos para capital de trabajo. 2- Programa de Emergencia de Asistencia al Trabajo y a la producción (ATP). 3- Créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24%.	Línea de crédito del gobierno: 1- Créditos para capital de trabajo. 2- Prórroga de moratoria pyme	Línea de crédito del gobierno: 1- Créditos para capital de trabajo. 2- Programa de Emergencia de Asistencia al Trabajo y a la producción (ATP). 3- Créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24%.

		4- Prórroga de moratoria pyme		4- Prórroga de moratoria pyme
Programas del gobierno de apoyo a la competitividad: 1- Tecnología de gestión Kaisen. 2- Transformación digital	Programas del gobierno de apoyo a la competitividad: 1- Tecnología de gestión Kaisen. 2-	SGR	Programas del gobierno de apoyo a la competitividad: 1- Tecnología de gestión Kaisen. 2- Transformación digital	Programas del gobierno de apoyo a la competitividad: 1- Tecnología de gestión Kaisen. 2- Transformación digital
Descuento bancario	Descuento bancario	Préstamo bancario	SGR	SGR
Edpyme	Edpyme	Edpyme	Préstamo bancario	Préstamo bancario
		Descuento bancario- Factoring	Edpyme	Edpyme
		Leasing	Descuento bancario- Confirming	Descuento bancario- Factoring
				Leasing

Fuente: Datos recabados por el autor

Discusión

El objetivo del trabajo de investigación es analizar las estrategias de financiamiento que utilizan las pymes familiares de la provincia de San Juan. El fin de este objetivo, es determinar si dichas estrategias son las más convenientes para afrontar el contexto de inestabilidad económica que se vive en el año 2020.

Para resolver el problema planteado, en el primer objetivo específico se describe la estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares en el contexto económico actual. Los resultados indican que si bien los participantes corresponden a pymes de distintos sectores de la economía (comercial, servicios, agropecuario y minería), la preferencia en el financiamiento de operaciones se inclina en primer término hacia los recursos propios y en segundo a los proveedores. En menor medida la financiación externa se lleva a cabo a través del descuento bancario y más disminuida aún se encuentra la utilización del préstamo bancario, leasing y programas de gobierno.

Un estudio sobre las pymes industriales en Argentina en 2016 indicó que aprox. el 70%, se financió con recursos propios, mientras que la participación del financiamiento bancario alcanzó del 22%. Como tercera fuente de recursos se encuentra a los proveedores y en menor medida la financiación de la inversión con recursos públicos (Observatorio Pyme, 2017).

Como fuente externa, el financiamiento bancario, tiene un bajo nivel de utilización en la estructura de las pymes entrevistadas a causa de los altos intereses, las exigencias y el rechazo por parte de la entidad bancaria. En este último caso, las pymes cuya solicitud de préstamo fue rechazada, excluyeron a esta fuente de financiamiento de su estructura. Según informe de Observatorio Pyme (2018), la baja utilización de esta fuente, puede explicarse también por una cuestión relacionada con la demanda, que

consiste en la autoexclusión del crédito bancario por parte de las pymes argentinas. Los motivos que originan la autoexclusión de las pymes argentinas del mercado bancario son varios y coinciden con las pymes de San Juan. Así en 2009 el 40% aprox. de las pymes autoexcluidas, indicaron razones relacionadas con costos financieros elevados, dificultad para cubrir exigencias de garantías, etc.

La problemática del financiamiento bancario de las pymes industriales, tomo gravedad en 2016 con la caída del 35% al 22% de la participación de los créditos bancarios en el financiamiento de las inversiones, respecto a 2015. En sentido inverso, la autofinanciación tuvo un incremento del 54% al 68%. Este problema alcanza de igual forma a las pymes de servicios, comercio y agro (Observatorio Pyme, 2017).

Por otra parte, el financiamiento con recursos no tradicionales de pymes argentinas, que provienen del mercado de capitales, clientes, proveedores, y programas públicos, tuvo un leve incremento en la última década de solo el 3%, de acuerdo al informe de Observatorio Pyme (2018). A diferencia de ello, las pymes de San Juan tienen como segunda fuente de financiamiento a los proveedores y el uso de programas públicos aumentó últimamente, aunque continúa siendo muy inferior a las fuentes principales.

Respecto al financiamiento de inversiones productivas, las pymes entrevistadas de San Juan de los distintos sectores de la economía, se inclinan por los recursos propios, excepto minería que utiliza financiación bancaria.

En coincidencia con lo antes mencionado, del análisis de la demanda de financiamiento de las pymes industriales argentinas en el período (2002-2009), surge como principal fuente de financiamiento de la inversión, los recursos propios. A estos le siguen en orden de importancia, el crédito bancario, con un marcado nivel de

inferioridad. Además el 30% de las pymes en el período (2004-2009), se encontraban con impedimento de realizar sus proyectos de inversión, debido a la falta de fondos disponibles y otorgamiento de créditos por parte de la entidad bancaria, generando demanda de crédito insatisfecha (Allami y Cibils, 2011).

En el segundo objetivo específico, se determina la factibilidad de las pymes familiares de San Juan de acceder a fuentes de financiamiento alternativas en tiempos de crisis. Las pymes cuentan con una variedad de herramientas para financiarse provenientes de fuentes internas, externas y públicas, tal como surge de la Tabla 5.

El análisis de resultados pone en evidencia tanto la desinformación como el desaprovechamiento de fuentes de financiamiento disponibles, que muestra la Tabla 6. La totalidad de la pymes participantes, desconocen el crowdfunding como herramienta de financiamiento, como así también los programas del gobierno de ayuda para pymes y nunca solicitaron préstamos a Edpymes. La mayoría, 4 de 5 pymes, no utiliza las medidas y líneas de crédito del gobierno y no forman parte de una SGR.

Allami y Cibils (2011), sobre el financiamiento del desarrollo de las pymes en Argentina (2002-2009), afirman que las pymes no tienen completa información sobre las opciones y condiciones para acceder al mercado crediticio y no existe homogeneidad entre las pymes, lo cual genera fallas en el mercado financiero que pueden derivar en racionamiento crediticio.

Debido a que el tamaño de la empresa se relaciona con la capacidad de acumular utilidades, las pymes tienen disminuida dicha capacidad en comparación con las grandes empresas. Por tal motivo en el proceso de expansión de las pymes, es vital la provisión de fuentes de financiamiento externas (Observatorio Pyme, 2018).

Esto coincide con la investigación realizada en San Juan, donde además de la brecha existente con las grandes empresas, la crisis actual dificulta la capacidad generar utilidades, afectando en mayor medida a las microempresas que luchan por subsistir.

Una herramienta de financiamiento alternativa y novedosa es el Crowdfunding. Esta fuente externa, según los resultados, es desconocida para la totalidad de las pymes entrevistadas. Sin embargo Reporte Fintech (2019), señala que este tipo de financiamiento está ganando terreno.

En cuanto al préstamo bancario, solo una pyme se financia con esta fuente, dos pymes no utilizan dicha fuente por las altas tasas de interés, garantías, etc. y las dos restantes fueron rechazadas por la entidad bancaria en alguna oportunidad, por lo que eliminaron esta opción de su estructura de financiamiento.

En coincidencia con lo antes detallado, el informe de Observatorio Pyme (2017), sostiene que las necesidades de financiamiento se ven afectadas en la industria manufacturera ya que el acceso al crédito es bajo y el porcentaje de proyectos de inversión frenados por demanda insatisfecha de crédito bancario, es alto. De las pymes industriales que no acceden al crédito, el 56% no lo considera necesario, el 40% no accede por las elevadas tasas de interés y el 18% no cumple con las condiciones y requisitos exigidos por la entidad bancaria.

Por otra parte las fuentes de financiamiento públicas, brindan alternativas que consisten en programas y líneas de crédito con tasa inferior a la del mercado para pymes, con el objeto de minimizar el impacto inflacionario e impulsar su crecimiento. Romero (2006), destaca la influencia de este factor público en el desarrollo de las pymes, dado por el apoyo que brindan los gobiernos, instituciones públicas y privadas a

través de la oferta de recursos, capacitación y condiciones legales que impulsan su crecimiento.

En San Juan los préstamos del gobierno para pymes con tasa al 24% para capital de trabajo, registraron un importante crecimiento en los créditos comerciales con una expansión en abril del 6,9% mensual, siendo la máxima tasa de crecimiento desde 2002 (Manfredi, 2020).

El último objetivo específico consiste en analizar la conveniencia de las pymes de San Juan de mantener la estructura de financiamiento en tiempos de inflación. El contexto actual impide el crecimiento de las pymes ya que presentan dificultades para sostener la productividad. Esto se atribuye al constante aumento de la mercadería, los impuestos y los sueldos, entre otros. Del mismo modo dicho contexto genera incertidumbre en las pymes, impactando en las decisiones sobre inversiones productivas. Las mismas son muy costosas y por ello endeudarse requiere un minucioso análisis.

Una buena opción para las pymes, es realizar un análisis y revisión de su estructura de financiamiento, con el objeto de incorporar nuevas herramientas acordes a las necesidades de cada una que les permitan mejorar la productividad y competitividad en el contexto económico actual. La Tabla 7 presenta la estructura, en orden de prelación, que podrían adoptar cada una de las pymes según sus características, para alcanzar sus objetivos en tiempos de crisis.

Como se mencionó anteriormente, las fuentes de financiamiento provenientes de recursos propios y de los proveedores son las más recomendadas, no tienen riesgo, no devengan intereses ni producen endeudamiento. Sin embargo, cuando las necesidades de financiamiento para operación o inversión superan estas fuentes y realmente se

evalúa el beneficio de endeudarse, se presenta una nueva alternativa, que puede ser utilizada por todas las pymes entrevistadas, el Crowdfunding.

Sea de préstamo, aplicable a todas las pymes, o de beneficios según las características productivas de las pymes, el Crowdfunding no requiere mayor esfuerzo que la presentación de proyectos de todo tipo en plataformas de financiamiento colectivo, para ser evaluado. Reporte Fintech (2019), destaca la confianza entre emprendedores como inversores, en este tipo de financiamiento.

Siguiendo el orden establecido, las herramientas de financiamiento públicas, son importantes en el contexto económico que se vive, ya que están destinadas a impulsar el desarrollo de las pymes, brindando entre otras opciones, préstamos para capital de trabajo con una tasa inferior a la de mercado, ATP, préstamos para pago de sueldos y prórroga de moratoria pyme. Si bien, estas medidas son transitorias y el monto de financiamiento no es de envergadura, los requisitos permiten el acceso a todas las pymes entrevistadas, el costo es inferior al préstamo bancario y pueden ser de utilidad para las micropymes.

Siguiendo con esta línea de financiamiento pública, el programa de apoyo a la competitividad, otorga a las pymes beneficios tecnológicos que en otras circunstancias, probablemente no estén en condiciones de adquirir.

Un estudio realizado en Colombia, indica que la productividad y capacidad competitiva de las pymes familiares está dado por el sometimiento acelerado a procesos tecnológicos modernos, desarrollo organizacional y de estrategias (Romero, 2006).

En cuanto al préstamo bancario, los resultados señalan que 2 de las pymes familiares entrevistadas, nunca lo solicitaron y probablemente sea su último recurso, por las altas tasas de interés. Otras 2 pymes no cumplían los requisitos de garantía y fueron

rechazadas. En este caso, integrar una SGR sería una buena opción que les permitiría acceder a préstamos con beneficios en tasas y plazos.

En este sentido, sobre el financiamiento bancario de las pymes en Argentina (2002-2009), puede decirse que la problemática del acceso limitado al crédito que afecta a las pymes es de gran relevancia. No solo afecta a la inversión sino también a la productividad, crecimiento y expansión de las mismas (Allami y Cibils, 2011).

Otra fuente a la que pueden acceder las pymes, son los préstamos a Edpymes, los cuales son inferiores a los préstamos bancarios en monto y plazos, pero son más accesibles en cuanto las exigencias a cumplir para obtenerlos.

Por último y no menos importante, las fuentes de financiamiento correspondientes a leasing, factoring, confirming y descuento bancario se relacionan con las características de las pymes, las necesidades y el giro del negocio, por lo que en la Tabla 7 puede observarse que algunas fuentes son más adecuadas para unas pymes que para otras.

Como debilidad del trabajo de investigación, en cuanto a los métodos se observa que debido al tamaño de la muestra y al procedimiento no aleatorio de selección se encuentra limitada la posibilidad de generalizar e inferir en la población con los resultados obtenidos. Sin embargo, como fortaleza se señala que la misma es heterogénea ya que, como se indicó anteriormente, abarca pymes familiares de distintos sectores de la economía.

Por otro lado es importante reconocer la dificultad, no imposibilidad, para obtener la información sobre las pymes, requerida en el instrumento utilizado (entrevista) dado que la mayoría de los participantes muestran desconfianza a la hora de brindar datos e información que consideran confidencial. No obstante, se puede destacar

la utilidad de dicho instrumento ya que permite recabar datos de gran importancia para el estudio del caso.

Además cabe señalar la novedad del problema en estudio, por lo que representa un valioso aporte para las pymes de la provincia de San Juan.

Como conclusión, se puede señalar la necesidad de introducir cambios estructurales en el financiamiento de las pymes familiares de San Juan, en el contexto de crisis económica actual, mediante la incorporación de nuevas herramientas y la efectiva y eficiente asignación de recursos tanto para las actividades de operación como de inversión. Asimismo se reconoce la novedad y beneficios del Crowdfunding y la importancia de que esta fuente de financiamiento, forme parte de la estructura de las pymes familiares. La adecuada combinación de fuentes de financiamiento, les va a permitir a las pymes alcanzar un mayor desarrollo económico.

Debido al contexto de inestabilidad económica actual, es recomendable que las pymes familiares de San Juan amplíen su estructura de financiamiento con nuevas herramientas que les permita mejorar el nivel operacional y obtener ventajas competitivas en el mercado.

Finalmente se sugiere que en futuras investigaciones, el estudio sea abordado utilizando una muestra con mayor cantidad de participantes, de forma tal que los resultados puedan generalizarse a la población.

Referencias

- AFIP. (2020). Recuperado el 12 de Septiembre de 2020, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Allami, C., y Cibils, A. (8 de Marzo de 2011). *El financiamiento bancario de las PYMEs en Argentina (2002-2009)*. Recuperado de Scielo: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362011000200004
- Alonso, A. (7 de Marzo de 2020). Empresas familiares: sustento de la economía internacional. *Diario de Cuyo*. Recuperado de: <https://www.diariodecuyo.com.ar/suplementos/Empresas-familiares-sustento-de-la-economia-internacional--20200306-0083.html>
- Díaz Beltrán, G. (17 de Agosto de 2019). Las pymes necesitan medidas urgentes. *Clarín*. Recuperado de: https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltran-pymes-necesitan-medidas-urgentes-_0_1GWzO_QwA.html
- Ecos365. (2019). *A un año de la reglamentación de crowdfunding ¿cuál es el impacto y los desafíos?* Recuperado de Ecos365: <https://ecos365.com.ar/noticias/A-un-año-de-la-reglamentacion-de-crowdfunding-cual-es-el-impacto-y-los-desafios-20190416-0006.html>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C. y Baptista, L. (2010). *M. del P. Metodología de la Investigación* (Quinta ed.). México D. F., MX: McGraw-Hill.
- Infoleg. (2020). Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/335000-339999/339144/norma.htm>
- Manfredi, M. (8 de Mayo de 2020). ¿Cómo pagan sueldos y cubren gastos las Pymes?: las opciones más elegidas para financiarse. *iProfesional*. Recuperado de: <https://www.iprofesional.com/finanzas/315792-asi-se-financian-las-pyme-para-pagar-sueldos-y-cubrir-gastos>
- Martínez Nogueira, R. (1981). Las Dimensiones Técnicas y Sociales en el Análisis de la Empresa Familiar. *Revista Contabilidad y Administración*, IX.
- Mia. (2019). *Mercado de Innovación Argentina*. Recuperado de <https://mia.gob.ar/mi>
- Ministerio de Producción de la Nación. (2020). *Pymes registradas*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2020, de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Observatorio Pyme. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales*. Recuperado de <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Observatorio Pyme. (2018). *Espacio Pyme*. Recuperado de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>
- Observatorio Pyme. (2019). *Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Recuperado de <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>
- Pérez, E. (30 de Septiembre de 2019). Firmas familiares locales lideran el ranking de empresas exitosas. *Diario de Cuyo*. Recuperado de:

- <https://www.diariodecuyo.com.ar/economia/Firmas-familiares-locales-lideran-el-ranking-de-empresas-exitosas-20190929-0046.html>
- Reporte Fintech. (2018). *Las 5 plataformas de crowdfunding más destacadas*. Recuperado de <https://www.reportefintech.com/las-5-plataformas-crowdfunding-mas-destacadas/>
- Reporte Fintech. (2019). *Crowdfunding en Argentina: impacto y desafíos a un año de la implementación de la ley*. Recuperado de <https://www.reportefintech.com/crowdfunding-argentina-impacto-desafios-ano-la-implementacion-la-ley/>
- Romero, L. E. (2006). Competitividad y productividad en empresas familiares pymes : una aproximación desde la interacción familia-empresa [*Versión electrónica*]. *Escuela De Administración De Negocios* (57), 131-142.
- Soto Esquivel, R. (2009). *Argentina: su recurrente inestabilidad financiera*. Recuperado de Scielo: http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362009000400013
- Universo Crowdfunding. (2017). *¿Qué es el Crowdfunding?* Recuperado de <https://www.universocrowdfunding.com/que-es-el-crowdfunding/>
- Vivus Finance. (2015). *Crowdfunding: ¿Qué es? ¿Cómo funciona?* Recuperado de <https://www.vivus.es/blog/economia-dehoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/>

Legislación

- Ley N° 26994, artículo 1227, Código Civil y Comercial de la Nación. Boletín oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 8 de Octubre de 2014.
- Ley N° 26994, artículo 1409, Código Civil y Comercial de la Nación. Boletín oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 8 de Octubre de 2014.
- Ley N° 26994, artículo 1421, Código Civil y Comercial de la Nación. Boletín oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 8 de Octubre de 2014.
- Res. N° 69 (2020), Ministerio de Desarrollo Productivo. Boletín oficial de la República Argentina, Buenos Aires, 22 de Junio de 2020.