

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**“Comportamiento de PYMES familiares en Buenos Aires con respecto al
financiamiento, 2020”**

“Behavior of family SMEs in Buenos Aires Argentina, with respect to financing”

Autor: Gastaldi, Laureano Federico

Legajo: VCPB26316

DNI: 37.108.068

Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando

Argentina, julio 2021

Resumen

El trabajo de investigación realizado tiene como finalidad, mostrar el comportamiento que tienen las PyMEs en relación a la obtención de un financiamiento, teniendo en cuenta el contexto económico inestable que presenta el país. Se planteo una problemática de si las empresas son proclives o no, a acceder a algún financiamiento externo. Para buscar las respuestas, se entrevistaron a cinco empresas de Buenos Aires, la investigación fue descriptiva con enfoque cualitativo, se indagó sobre las características de cada una de ellas, se analizó el conocimiento que tienen las mismas sobre el financiamiento, las dificultades que sufren para acceder al mismo, entre otros.

Palabras claves: Empresas familiares, contextos de inestabilidad, financiamiento.

Abstract

The purpose of the research work carried out is to show the behavior of SMEs regarding securing funding, considering the unstable economic context in Argentina/the country. An issue was raised as to whether or not companies are prone to access some external financing. To search for answers, five companies in Buenos Aires were interviewed. The search was descriptive with a qualitative approach. The characteristics of each of them where investigated, their knowledge about financing and the difficulties they face in accessing it were analyzed, inter alia.

Keywords: Family enterprises / family SMEs, unstable contexts, financing.

Índice

Introducción.....	3
Objetivo general	10
Objetivo Específico	10
Métodos	10
Diseño.....	10
Participantes	11
Instrumentos	11
Análisis de datos.....	11
Resultados.....	13
Discusión	19
Referencias	25
Anexo I Documento de consentimiento informado.....	27
Anexo II Modelo de preguntas para las entrevistas.....	28

Introducción

La Argentina convive con una crisis económica y sistemática, en donde contiene infinidad de barreras en lo laboral, productivo y social. La falta de política en el plano económico, los contextos de inflación e inestabilidad en la que se mueve, la desconfianza de las organizaciones, entre otras, son alguna de los obstáculos que sufre el país y que no le permiten lograr un crecimiento continuo. Como si esto fuera poco, se le suma la agravante de la pandemia, en donde dejó muchas empresas en quiebra y otras con grandes pérdidas (Espert y Rosales, 2020).

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyME) cumplen con un rol muy importante, para el crecimiento y el desarrollo de un país. Las PyMEs junto con las grandes empresas, son las principales organizaciones que padecen de estas circunstancias nombradas al comienzo, limitándolas en el crecimiento de las mismas.

Ahora bien, hablar de PyMEs es sinónimo de trabajo. En nuestro país hay 853.886 PyMEs, de los cuales 447.176 se encuentran registradas. Dentro de este grupo existen 63.845 que pertenecen al sector industrial, 66.694 al agropecuario, 112.600 al comercial, 165.189 del sector de servicios, 18.747 del sector de la construcción y 725 a la minería (Ministerio de Producción, 2019).

En efecto, los autores Guercio, Martinez y Vigier, (2017) manifiestan que las PyMEs son las principales fuentes de trabajo que tiene el país, y que el contexto económico en el que se encuentra el mismo, no son ideales para obtener una evolución continua en la organización. Además, reconocen que la obtención de un financiamiento externo en Argentina, es muy delicada con respecto a otros países de la región.

Es así, que las PyMEs constituyen el 44% del PBI nacional y movilizan el 70% del empleo privado del país (Confederación Argentina de la Mediana Empresa, 2020). En líneas generales, estas mantienen una economía dinámica, generan valor y riqueza. Con relación a los mercados, fomenta a la competencia relacionando precios con la rentabilidad. Sin dudas, es una herramienta fundamental que tiene el país para disminuir los niveles de desempleo y pobreza (Duarte, 2017).

Se hace necesario resaltar, según Administración Federal de Ingresos Públicos (2020) que una PyME es una pequeña, o mediana empresa. Que está relacionada con el desarrollo de una actividad específica dentro del territorio nacional, y que va a estar clasificada según los montos de ventas totales anuales y la cantidad de personal que contenga. Según se muestra Tabla 1 Tope de ventas totales anuales, se observa la correspondiente clasificación de PyMEs, con respecto a las ventas que realiza la misma

en término de un año. Es necesario aclarar, que estos montos se obtienen realizando un promedio de los últimos 3 años fiscales, en donde se descarta el IVA, el o los impuestos correspondientes, deduciendo hasta un 75% del monto de las exportaciones.

Tabla 1 Tope de ventas totales anuales

Categorías	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana Tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana Tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Elaboración propia con base en datos de AFIP (2021).

Al mismo tiempo, según se muestra en Tabla 2 Tope del personal ocupado, se observa la clasificación correspondiente de las PyMEs, teniendo en cuenta la cantidad de empleados que contenga.

Tabla 2 Tope del personal ocupado

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

Fuente: Elaboración propia con base en datos de AFIP (2021).

Por otra parte, la totalidad de las empresas familiares están relacionadas con las PyMEs. Citando a *Center for Family Business* (2018) define a la empresa familiar, al modelo de negocio en donde la conducción de la misma, está a cargo de un grupo de individuos que tienen un parentesco. Generalmente la infraestructura de la empresa es reducida, y la conducción de la misma se transmite de generación en generación.

También, expresa que gran parte de las empresas líderes de los mercados, comenzaron siendo empresas familiares. Existe una conexión con las PyMEs, ya que son el motor esencial para la economía de un país.

Empleando las palabras de Press (2011) el 75 % de las empresas argentinas son PyMEs familiares, es decir, entre 1 y 1.2 millones de las organizaciones. Expresa que el 90% de las nuevas tecnologías son incorporadas por estas empresas, también, constituyen el 90 % de los nuevos puestos de trabajo. Un dato relevante con respecto a estas compañías, es el siguiente: 7 de cada 10 firmas familiares se pierden en cada generación.

Al respecto, como afirma Fernández, Bedia, y Ruíz (2016) en la investigación sobre los inconvenientes que sufren las PyMEs familiares a la hora de innovar, ellos reconocen que la mala resolución ejercida por la empresa, por ejemplo: una toma de decisión errónea en la parte financiera, tiene un destino de riesgo. Generalmente los empresarios se han formado de manera rutinaria y se caracterizan por tener cierto grado de desconfianza a la hora de innovar, delegar o invertir. Asimismo, los autores, mencionan que la falta de conocimientos financieros y las barreras que se presentan en los mercados, impactan en la estabilidad de las organizaciones.

Además, un factor muy importante en las PyMEs familiares, es la educación financiera que contienen sus integrantes. Como señala en su investigación Arrubla (2016) las PyMEs familiares deben saber separar las finanzas personales con las finanzas empresariales. Plantea que esta educación les permite a los integrantes de las empresas, adquirir la formación necesaria para la toma de decisiones. En amplias oportunidades, por no tener una formación financiera, los integrantes de estas sociedades presentan conflictos o desacuerdos cuando deciden obtener un financiamiento.

Dentro de este marco, citando a Dodero (2015) analiza a las particularidades que tienen las empresas familiares, basándose en etapas de vida que tienen las mismas. Es decir, las divide en diferentes fases y desarrolla de manera sintética las principales características más sobresalientes, que las distingue de las demás empresas, dependiendo del momento que estén transitando.

Es por ello, que en la etapa principal del ciclo de vida de las PyMEs familiares, se puede apreciar una de las características más destacadas de estas empresas, que es en donde todo se centraliza en el dueño, es decir, generalmente el fundador cumple varias funciones y se guía por su instinto, es el que toma las decisiones. También en esta fase, se puede observar otra de las la falta de delegación por parte del dueño de la PyME familiar. Con respecto al acceso de financiamiento externo, tienen una preferencia por la

autofinanciación y no son propensos a la búsqueda de financiamiento externo, ya que presentan una postura más conservadora al respecto, esto se puede dar porque el dueño carece de conocimientos sobre los recursos financieros, desconfianza u otro factor que influye en su toma de decisión.

Continuando con lo anterior, en la fase siguiente, el propietario de la PyME familiar maneja nuevas formas de liderar el grupo de trabajo, también hay funciones que están a cargo de profesionales en su área, pero el dueño participa de las mismas y toma respectivas decisiones. Además, en esta fase, se puede encontrar la incorporación de los hijos del propietario al negocio familiar, que esto ocurre por la evolución de la empresa. Se produce un movimiento de roles, producto de la acción de delegar, es ahí donde se ven diferentes visiones de generaciones y en donde el autor lo define como una particularidad especial que tienen las PyMEs familiares. Estas diferentes visiones se pueden ver en el área del financiamiento, ya que las nuevas generaciones buscan diferentes herramientas financieras externas y lo ven necesario para el crecimiento de la empresa, en cambio el dueño de la PyME, mantiene la postura de la fase principal de ser más conservador en esta área, ya que prefiere lo seguro antes que exponerse a riesgos.

Al respecto, lo que plantea Ruíz (2008) evalúa a las empresas familiares basándose en el aspecto generacional que tiene la misma. Es decir, analizando las supervivencias que tienen tras uno o varios cambios generacionales y el autor plantea que existen cuatro generaciones.

La primera generación la llama fundador controlador, porque todas las decisiones son efectuadas por el dueño. La segunda generación, la define sociedad de hermanos, es una mezcla de la primera generación con la segunda, ya que se mantiene de la primera un papel conservador, pero en esta segunda etapa la propiedad está dirigida por los hermanos. La tercera generación la define como consorcio de primos, acá existen los nietos de los fundadores, es decir los descendientes de los hijos del fundador de la PyME familiar. Es una etapa compleja, ya que se dificulta coordinar objetivos por las diferentes visiones que tienen cada uno de los miembros. La última generación, es la fase donde se localizan los bisnietos de los fundadores, es una generación que se presentan diferentes pensamientos de los integrantes y esto genera conflictos para la toma de decisiones. Es una etapa que no es numerosa en el mercado.

Empleando las palabras de los autores Domínguez y Giner Manso (1999) plantean que es de suma importancia para la supervivencia de la empresa, contar con recursos financieros, ya que estos se utilizan para la operatividad de las organizaciones. Siguiendo

la línea de los autores, la obtención de los fondos de las PyMEs, están divididos por dos fuentes: la interna y la externa. La fuente interna se la reconoce como el capital que ingresaron los dueños de las PyMEs, y los recursos obtenidos por la misma. En cambio, la fuente externa, se refiere a lo que se obtiene mediante la formación de una deuda u obligación. Estas dos fuentes se relacionan y son unas de las características que identifican a las PyMEs familiares.

Dentro de este marco, el financiamiento que se nombró anteriormente, es clave para el crecimiento de las empresas. Dichos con palabras de Lopera, Vélez, y Ocampo (2019) ellos reconocen ciertas herramientas de financiación que pueden acceder las PyMEs. Algunas de ellas son:

- Proveedores: Establece que no son fuentes que provienen del sistema bancario. Estas se originan por la adquisición de bienes o servicios que tiene la empresa para su operatividad.
- Créditos Bancarios: Esta alternativa financiera es originada por las entidades bancarias y puesta a disposición del cliente, en el cual, este puede optar por la opción de corto o largo plazo.
- *Leasing*: La siguiente alternativa financiera le permite al dueño de la PyME, obtener un bien por un plazo limitado, y una vez que finalice el mismo, lograr incorporar dicho activo. Asimismo, esta alternativa se ejecuta con un contrato de arrendamiento.
- *Factoring*: Las PyMEs utilizan esta herramienta para transformar en efectivo las cuentas que tenga por cobrar de su comercio. De esta forma la empresa obtiene mayor liquidez en el momento que lo esté necesitando.
- Ventas de activos: Con esta alternativa financiera, le permite al dueño de la PyME, desprenderse de activos que no tengan una utilidad para la empresa y que además generan cierto costo para su mantenimiento. Se lo considera como una herramienta financiera que se puede utilizar para evitar llegar a un gasto financiero.

Por otra parte, existen ciertos programas públicos que tienen la finalidad de facilitar el acceso al financiamiento de las PyMEs, para que estas puedan obtener un correcto desarrollo económico. Según el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021) las PyMEs pueden utilizar diferentes alternativas crediticias para cumplir con la necesidad requerida. Una de ellas es el acceso al crédito directo del Fondo Nacional

de Desarrollo Productivo (FONDEP). Este crédito está destinado para financiar proyectos de inversión productiva, asegurando una tasa de 18% nominal anual, con un plazo de pago de hasta 7 años. Dicho instrumento, se encarga de financiar un 80% del proyecto presentado y el 20% restante está a cargo de la empresa que lo solicita.

Además, las PyMEs que necesitan de una garantía o la firma necesaria para un financiamiento, el Ministerio de Desarrollo Productivo, brinda la opción de acceder a las sociedades de garantía recíproca (SGR). Estas fueron creadas por la Ley N° 24.467/ 95 Pequeña y Mediana Empresa (1995) y modificada por la Ley N° 25.300/00 Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2000) en donde intentan solucionar la falta de seguridad o confianza que ofrecen las PyMEs, a la hora de avalar una asistencia crediticia. Las (SGR) están integradas por Socios Protectores, en donde originan un fondo de riesgo. Este fondo de riesgo, posibilita a las (SGR) un respaldo ante los acreedores en la situación que las PyMEs no puedan pagar el crédito. También, está integrada por los Socios Partícipes, que son las entidades que reciben dicha garantía. Para acceder a este programa, la entidad tiene que poseer el certificado de MiPyME vigente, luego comunicarse con alguna de las (SGR) y presentar la documentación requerida. Una vez que se recibe la garantía, se podrá utilizar ante cualquier entidad financiera, organismo público o privado, entre otros (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021).

Continuando con las distintas alternativas públicas, también se encuentran los créditos BICE. Este financiamiento tiene la finalidad de ampliar, modernizar, renovar e invertir en la estructura de la empresa. Brinda hasta un monto máximo de 75 millones de pesos, el plazo de devolución es de 7 años, con un período de gracia de 2 años. Para acceder a dicho crédito, la empresa necesita el certificado MiPyME. y no haber recibido ningún beneficio del Programa de Desarrollo Productivo (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021).

Otro tipo de instrumento ofrecido por la parte pública, es el crédito de la línea LIP para inversión productiva. Permite un financiamiento, para la adquisición de bienes de capital de producción nacional o la construcción de instalaciones necesarias, para la producción de bienes, servicios y la comercialización de los mismos. Está destinado para las PyMEs del sector industrial, agro-industrial o de servicios industriales y se pueden tramitar desde diferentes entidades bancarias. Además, el monto máximo del crédito es de 70 millones de pesos con un plazo de hasta 61 meses incluido el periodo de gracia, el mismo es de 6 meses (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021).

Por otra parte, como lo hace notar Observatorio PyME (2017) reconoce que, en la Argentina, las PyMEs se encuentra con desventajas significativas para el acceso del financiamiento. Ellos destacan, que el crédito privado en el país es del 25% en proporción al PBI, siendo que, en otros países de la región, se encuentran entre un 50 y 70%. Deja en evidencia, que si Argentina tendría esos niveles, obtendría un crecimiento mucho mayor y continuo, ya que se produciría un movimiento de capital para inversión y un manejo distinto del riesgo, que llevaría a aumentar el financiamiento de empresas jóvenes. Asimismo, la parte pública, intenta estimular al sector con los instrumentos que se nombraron anteriormente. Pero la realidad demuestra que se necesitan políticas de mayor profundización al sistema del crédito, destinado al sector privado. Es por esto, que la mayoría de las PyMEs se encuentran en una disyuntiva a la hora de invertir. La falta de acceso a créditos, no les permite llevar adelante sus proyectos de inversión, los cuales se ven frenados o limitados por la problemática existente en el país.

Al respecto, países como de la región, tienen en cuenta las dificultades que tienen las PyMEs a la hora de obtener un financiamiento bancario, ya que existen demasiadas limitaciones. Por ende, se aplican políticas accesibles en relación con el crédito bancario y obtienen resultados positivos, generando un crecimiento en el mercado nacional (Stephanau y Rodríguez, 2017).

Empleando las palabras del Observatorio Pyme (2017) Argentina presenta problemas estructurales que llevan 4 o 5 décadas sin solución. Es muy importante que el país establezca la inflación a los mismos niveles de otros países que son competidores internacionales. De esta manera se motiva la utilización del peso como moneda fuerte y de valor, con lo cual, les permitirá a los dueños de las PyMEs tener un margen de ahorro superior. Este ahorro argentino, les brindará a las mismas poder financiar sus propias inversiones.

El problema que se busca resolver con dicha investigación se trata de ¿si las PyMEs familiares son proclives a solicitar financiamiento externo? En el caso de que no sean proclives a buscar este financiamiento, ¿cómo se financian las mismas? Esto permitirá entender ¿cuál es el funcionamiento de las PyMEs locales con respecto a esta área y si los instrumentos que existen en el país generan beneficios y aportan desarrollo al sector?

Objetivo general

- Mostrar el comportamiento que tienen las PyMEs familiares de Buenos Aires, con respecto a la obtención de algún financiamiento en el año 2020 en contexto de inestabilidad económica.

Objetivo Específico

- Examinar las descripciones que poseen las PyMEs familiares.
- Establecer los distintos tipos de financiamientos bancarios disponibles en Buenos Aires para el año 2020.
- Indagar la información que poseen los propietarios de las PyMEs familiares de Buenos Aires, sobre los instrumentos financieros.
- Analizar las empresas familiares teniendo en cuenta el contexto económico del país, en relación a si existe o no, la dificultad de acceder al financiamiento.
- Indagar las actitudes de las PyMEs, con la finalidad que tienen al respecto de la decisión de obtener un financiamiento.

Métodos

Diseño

Se trata de una investigación que tiene un alcance descriptivo, cualitativo y no experimental.

Descriptivo, porque busca especificar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se analice, en este caso las PyMEs familiares. En estas investigaciones, la finalidad del que investiga, es describir situaciones, contextos y eventos, entre otros y detallar cómo son y cómo se presentan. Además, se pueden medir de manera individual o en grupo, pero sin relacionar ambos conceptos o variables.

Se utilizó un enfoque cualitativo, ya que se aplicó una recolección de datos sin medición numérica, para pulir preguntas de la investigación en la parte de la interpretación. En este proceso, se van obteniendo datos o resultados de dicha observación. Por parte del investigador, este va generando su conocimiento gracias a las experiencias de los participantes.

Además, se utilizó un diseño de la investigación no experimental transversal, que se define a aquellas variables que no son manipuladas y que se observan los fenómenos

como son, para luego ser analizados. También es transversal, porque se recolectaron datos de un momento determinado, es decir, en un punto en el tiempo.

Participantes

La población con la que se trabajó, fueron las PyMEs familiares de la provincia de Buenos Aires, Argentina, en el año 2021.

La muestra está conformada por cinco empresas familiares de toda la población general de la provincia de Buenos Aires, en donde estas empresas accedieron a responder la entrevista a través del anexo 1 consentimiento informado, esta entrevista se adjunta en el anexo 2. El muestreo aplicado fue no probabilístico, porque no todas las empresas de la provincia son PyMEs familiares, es decir, no todas las empresas tuvieron la oportunidad de ser elegidas para la muestra. El tipo de muestreo no probabilístico es accidental, porque dentro de su población, las primeras empresas que accedieron a la investigación fueron las que tuvimos en cuenta para realizar dicho estudio.

Instrumentos

Teniendo en cuenta los objetivos y la problemática planteada, las herramientas que se utilizaron para la recolección de los datos, fueron a través de las entrevistas hechas a los representantes de las PyMEs familiares. Esta se basó en preguntas abiertas donde se obtuvo información clave para el desarrollo de la investigación. En algunos casos, se realizaron de manera presencial y otras fueron realizadas a través de la plataforma zoom.

Análisis de datos

Se llevó a cabo la transcripción y observación de cada una de las entrevistas grabadas, en donde se muestra una breve narración de la empresa con la finalidad de reflejar una visión general de la problemática planteada. También se utilizó como fuente secundaria, la incorporación de datos en relación con las fuentes de financiamiento que brindan algunas de las entidades bancarias existentes en la provincia de Buenos Aires.

Además, se clasificó de manera comparativa la información recibida por las PyMEs familiares entrevistadas, teniendo en cuenta los dos objetivos planteados en la investigación. Se analizó la información y se cotejó a las cinco PyMEs familiares, con la finalidad de determinar si las mismas son proclives al acceso de financiamiento y poder obtener una conclusión con respecto a la problemática planteada. En la tabla 4 Métodos, se resumió los objetivos específicos planteados y las herramientas utilizadas para la obtención del producto final.

Tabla 4 Métodos

Objetivos Específicos	Alcance	Recursos necesarios	Instrumentos de análisis (Herramientas)	Producto final
Examinar las descripciones que poseen las PyMEs familiares.	Explicativo	Entrevista	Preguntas elaboradas a cada una de las empresas.	Se obtiene información de las empresas entrevistadas.
Analizar las empresas familiares teniendo en cuenta el contexto económico del país, en relación con la dificultad que poseen las mismas para el acceso al financiamiento.	Explicativo	Observación	Preguntas elaboradas a cada una de las empresas que se entrevistó.	Se obtiene un diagnóstico general y particular, sobre la dificultad que poseen las PyMEs familiares a la hora de acceder a algún financiamiento.
Establecer los distintos tipos de financiamientos bancarios disponibles en Buenos Aires para el año 2020.	Explicativo	Observación	Las lecturas del material bibliográfico.	Se determinan las alternativas financieras que las PyMEs familiares de Buenos Aires pueden acceder en el año 2020.
Indagar la información que poseen los propietarios de las PyMEs familiares de Buenos Aires, sobre el acceso al financiamiento público y privado existente en el país.	Explicativo	Entrevistas	Papeles de trabajo con la utilización de tablas.	Se obtienen resultados de los datos obtenidos, de las entrevistas a los representantes de las empresas familiares.
Indagar las actitudes de las PyMEs, con respecto a la decisión de obtener un financiamiento.	Explicativo	Entrevistas	Papeles de trabajo con la utilización de tablas.	Se analizan los datos obtenidos de la entrevista, en relación con el comportamiento que tienen las empresas familiares con la elección del financiamiento.

Fuente: *Elaboración propia*

Resultados

En el presente apartado se resumió la información de las empresas entrevistadas, se elaboró con el motivo de dar respuestas a las actitudes que tienen las empresas familiares a los accesos del financiamiento en contextos de inestabilidad. Además, lo que se buscó, fue observar y contextualizar lo que perciben los titulares de las PyMEs familiares de la provincia de Buenos Aires, en relación con distintos puntos de análisis que dan origen a la problemática planteada.

Examinar las características que poseen las PyMEs familiares

Se realizó una caracterización de las cinco empresas de muestra, lo que se presenta en Tabla 4 Descripción de las PyMEs familiares.

Tabla 4 Descripción de las PyMEs familiares

Categorías	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Sector	Comercio	Comercio	Agropecuario	Servicios	Industria
Rubro de la empresa	Restaurante	Venta de indumentaria deportiva	Productor y contratista rural	Gráfica	Metalúrgica
Antigüedad de la empresa	57 años	10 años	25 años	6 años	55 años
Cantidad de empleados	10 empleados	18 empleados	6 empleados	4 empleados	17 empleados
Categoría MiPymes	Micro	Micro	Pequeña	Pequeña	Mediana Tramo 1
Familiares que integran la empresa y puestos que ejercen	3 familiares -dueño gerente -cajero -jefe de cocina	4 familiares -dueño gerente -diseñador -marketing -jefe de producción	3 familiares -dueño gerente -administración y producción -encargado del personal y producción	2 familiares -gestión y administración -jefe de producción	2 familiares -presidente -gestión y administración
Generación en la que se encuentran	Segunda generación	Primera generación	Segunda generación	Primera generación	Segunda generación
Facturación anual	\$37.020.000	\$90.000.000	\$40.000.000	\$18.550.00	\$148.800.000

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

Establecer los distintos tipos de financiamientos bancarios disponibles en Buenos Aires para el año 2020

En la presente Tabla 5 Establecer los distintos tipos de financiamientos bancarios disponibles en Buenos Aires para el 2020, se resume estableciendo diferentes tipos de alternativas de financiación que pueden adquirir las PyMEs familiares de dicha provincia.

Tabla 5 Distintos tipos de financiamientos bancarios disponibles en Buenos Aires para el año 2020

FINANCIAMIENTO PÚBLICO	ENTIDAD BANCARIA	FINANCIAMIENTO PRIVADO	ENTIDAD BANCARIA
Línea de financiamiento para inversión productiva – PyMEs y grandes empresas.	Banco Provincia	Línea de crédito para prefinanciación y financiación de exportaciones- Todos los segmentos.	Banco Credicoop
Líneas de financiación para la adquisición de capital de trabajo.	Banco Provincia	Línea de descuento de cheques de pago diferido – Todos los segmentos económicos.	BBVA
Descuento – Cesión.	Banco Provincia	Línea de financiamiento leasing.	BBVA
Programa REPYME –Líneas de financiación de reactivación para la pequeña y mediana industria.	Banco Provincia	Línea de financiamiento para inversión productiva y capital de Trabajo.	Banco Galicia

Fuente: Elaboración propia.

Cabe aclarar que los datos presentados son algunas de las alternativas bancarias que las PyMEs de Buenos Aires pueden acceder.

Indagar la información que poseen los propietarios de las PyMEs familiares de Buenos Aires, sobre el acceso al financiamiento existente en la provincia

En la siguiente Tabla 6 Conocimiento que tienen las empresas familiares para acceder a las fuentes públicas y privadas del financiamiento, se resumió la información obtenida acerca de la referencia que tienen las PyMEs familiares sobre el financiamiento.

Tabla 6 Conocimiento que tienen las empresas familiares sobre el financiamiento y el acceso al mismo

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Tiene conocimiento sobre el financiamiento?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Qué alternativas de financiamiento conoces?	Privado	Público y Privado	Público y privado	Privado	Público y Privado
¿Utilizan la autofinanciación como opción?	Sí, para tener una empresa más sólida.	Sí, las ganancias se reinvierten en la empresa.	Sí	Sí	Sí, parte de las ganancias se reinvierten en el capital productivo para fortalecer la estructura.
¿La empresa presenta una forma de planificación financiera?	No	Sí	No	No	Sí, a través de presupuestos financieros y <i>cash flow</i> .
¿Obtienen ayuda de algún consultor externo para planificar o definir el financiamiento?	Sí	Sí	No	No	No
¿Cómo se financia la empresa?	Autofinanciamiento	Autofinanciamiento	Créditos bancarios, Préstamos, Autofinanciamiento.	Autofinanciamiento y descuento de documentos	Crédito Bancario, Autofinanciamiento y leasing.

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

Analizar las empresas familiares teniendo en cuenta el contexto económico del país, en relación con la dificultad que poseen las mismas para el acceso al financiamiento

En la presente Tabla 7 Inconvenientes presentados a las PyMEs familiares para acceder a un financiamiento en marcos económicos inestables, se busca extraer lo que opinan las empresas acerca del ambiente económico que vive la Argentina, con respecto al problema de tomar algún financiamiento.

Tabla 7 Inconvenientes presentados a las PyMEs familiares para acceder a un financiamiento en marcos económicos inestables

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿El contexto económico del país afecta a la toma de decisiones de financiamiento?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Cómo influye la inflación con respecto a las ventas?	Sí, influye. Aumentan los costos y no se pueden trasladar siempre a los clientes.	Sí, influye. Aumento general de costos. Se mantiene siempre la misma rentabilidad.	Sí, influye. Genera pérdidas económicas.	Sí, influye. Se ajustan los precios de los productos para no obtener grandes pérdidas.	Sí, influye. Aumenta nuestros costos y disminuye nuestra rentabilidad.
Si el país tuviera una inflación baja ¿Habría más herramientas financieras?	Probablemente sí, habría un acceso más cómodo al financiamiento.	Sí, todo sería más fácil, se podrían financiar mayores proyectos.	No sé si habría mayor cantidad. Sí existiría un fácil acceso al mismo.	Sí, habría mayor accesibilidad al financiamiento.	No sé si mayores herramientas financieras, pero se trabajaría con más certezas.
¿Crees que las políticas económicas del país motivan la obtención de financiamiento? SI, NO ¿Por qué?	No, creo que es un factor importante que el gobierno debe trabajar intensamente.	No, claramente el sector productivo no se siente motivado a acceder financiamiento.	No, y creo que parte de la inestabilidad económica es porque no hay políticas correctas de lo que el sector requiere.	No, con la inflación por las nubes y el dólar sin estabilidad es imposible que se genere financiamiento.	No, creo que se deberían dar más herramientas financieras y un acceso más fácil a las mismas.
¿Son excesivos los requisitos para acceder al crédito en una entidad bancaria?	Sí, como por ejemplo tener cero deudas de impuestos, declaración de ganancias, etc.	Sí, se piden excesivos requisitos, como detalle de compra y ventas después del balance, etc.	Sí, como tener los resultados de los balances positivos, estar libre de deudas, entre otros.	Sí, son excesivos los requisitos que se deben presentar.	Sí, como declaración de ganancias, estatutos, presentación de balances, etc
¿Cómo es la relación entre los familiares?	Muy buena	Buena	Buena	Muy buena	Buena
¿Las decisiones se toman en forma conjunta?	A veces.	No, solamente las toma el presidente	Sí	Sí	Sí, con el área de gestión
¿Qué piensa del traspaso generacional?	Se debe planificar	Debe ser planificado	Se está organizando	Se debe planificar	Se debe planificar
¿Existe choque generacional?	Si	No	Si	No	No
¿Se superponen los roles de los familiares?	No	No	Si	Si	No
¿El propietario delega funciones?	No	No	Si	Si	No

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

Indagar las actitudes de las PyMEs, con finalidad que tiene al respecto de la decisión de obtener un financiamiento

En la Tabla 8 Actitudes de las empresas familiares con respecto a la decisión de obtener un financiamiento, se resume la información obtenida en la entrevista realizada.

Tabla 8 Actitudes de las empresas familiares al respecto de la decisión de obtener un financiamiento

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Accediste alguna vez a algún financiamiento? ¿Cuál y con qué finalidad?	No, solamente autofinanciación para adquirir nuevas máquinas	No, solamente autofinanciación para adquirir nuevas tecnologías para la producción.	Si, créditos bancarios para la renovación de equipos de producción.	No, solamente autofinanciamiento para la renovación de maquinarias.	Si, créditos bancarios y Leasing. La mayoría para la renovación de equipos.
Si nunca accediste a un financiamiento externo, ¿Cuál fue el motivo?	Preservar la información y no motiva pagar elevados intereses.	Se elige no pagar altos intereses, siempre reinvertimos las ganancias.	Si accedió a financiamiento.	No existe necesidad de pagar elevados intereses.	Si accedió a financiamiento.
¿Crees que las tasas de los créditos existentes desmotivan el acceso a ellas?	Sí, son demasiadas altas para acceder.	Sí, no alientan al acceso, ya que son muy altas.	Sí, son altas tasas las que existen en el mercado.	Sí, desalientan al acceso del mismo.	Sí, al tener tasas altas se debe evaluar si es realmente conveniente obtenerlo
¿Los componentes físicos (maquinarias) de la empresa están a la altura de lo que requiere el mercado?	Sí, están a la altura de lo que requiere el mercado.	Sí, están a la altura de lo que requiere el mercado.	Sí, están a la altura de lo que requiere el mercado.	Sí, están a la altura de lo que requiere el mercado.	Sí, Actualmente contamos con una planta al nivel de los requisitos del mercado.
¿Con qué regularidad invierte en nuevos equipos?	Cada 5 años	Anualmente	Entre 3 y 4 años.	Cada 3 años.	Anualmente
¿Cuáles son los factores que los lleva a invertir en nuevos equipos?	Para mejorar la calidad y cantidad de la producción.	Para aumentar la producción.	Para incorporar nueva tecnología y reemplazar las maquinarias.	Por la demanda del trabajo, para aumentar la producción y la calidad.	Ampliación productiva, mejoras en la calidad del producto.

Fuente: Elaboración propia con base en datos obtenidos de las entrevistas realizadas.

Para finalizar, se puede entender que las empresas familiares son conscientes de las dificultades económicas que se encuentra el país y que estas influyen de manera directa en acceder a un financiamiento externo. También, hay que remarcar, que las PyMEs familiares por sus características propias no son proclives a acceder financiamientos, sobre todo externo, ya que dentro de su formación no tienen incorporado la intención de pagar intereses por dicho financiamiento, o si tienen la intención de

acceder, no lo hacen por las altas tasas de interés que estos presentan. Prefieren reinvertir parte de sus ganancias o eligen preservar la información.

Discusión

Tal como fue señalado, el objetivo planteado en la investigación fue mostrar el comportamiento que tienen las PyMEs familiares de Buenos Aires, con respecto a la obtención de algún financiamiento en el año 2020 en contexto de inestabilidad económica. De esta manera, comprendiendo el marco o el contexto económico que se encuentra transitando el país, ya que existe cierta inestabilidad e incertidumbre por las políticas del gobierno, hay que sumarle a esto los efectos de la pandemia. Cabe aclarar, que se logró obtener de manera satisfactoria, las respuestas a las preguntas que se originaron para el desarrollo del tema. También, se cumplieron los objetivos planteados en la presente investigación, ya que los resultados obtenidos desprenden opiniones claves y enriquecedoras de las situaciones que viven las PyMEs familiares con respecto al tema planteado.

Haciendo referencia a examinar las descripciones que poseen las PyMEs familiares, según los resultados obtenidos de las empresas entrevistadas, estas pertenecen a diferentes sectores y permite tener un equilibrio en la información, ya que no se obtienen datos de una sola área o de pocos rubros. De los resultados obtenidos, tres de cinco empresas están transitando la segunda generación de la PyME, y los dos restantes se encuentran en la primera generación, haciendo un análisis más profundo, las empresas que están en la segunda generación, tienen más de veinte años en el rubro, en cambio, las que se encuentran en la primera generación no superan los diez años. Además, se cumple con lo que manifiesta Ruíz (2008) en la definición de la primera y segunda generación por la cual la empresa familiar transita.

Las particularidades que expresan las cinco empresas familiares de la muestra, se relacionan con lo manifestado en las generaciones, las empresas que transitan por la segunda generación muestran la combinación de etapas, en cambio, las que están en la primera generación, desarrollan características más conservadoras. Por otro lado, otro análisis que se realiza, es el logro de subsistir al traspaso de generación, es decir, según lo citado por Press (2011) que gran cantidad de firmas no logran superar con éxito el paso de generación, para ser más exactos, siete de diez empresas no lo logran. Ahora bien, el resultado obtenido fue positivo, ya que de las tres empresas que están transitando la segunda generación lo lograron con éxito.

Continuando con el lineamiento, de acuerdo a la referencia de establecer los distintos tipos de financiamientos disponibles en Buenos Aires para el año 2020. En los

resultados, se plantean diferentes herramientas financieras y sobre todo líneas de créditos establecidas por programas públicos o privados, que son otorgados por entidades financieras o bancarias. De esta manera, las líneas de crédito presentadas en el material de la investigación, que indica Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021) también fueron herramientas que podían acceder las empresas familiares en el año 2020 a través de las entidades bancarias.

Dentro de la interpretación de los resultados arrojados y haciendo referencia a indagar la información que poseen los propietarios de las PyMEs familiares de Buenos Aires, sobre el acceso al financiamiento existente en la provincia. Tomando en cuenta lo expresados por los dueños de las PyMEs familiares, las cinco empresas entrevistadas coinciden con una misma opinión acerca de tener conocimientos sobre el financiamiento existente en el país, tanto el público como el privado. También hay que aclarar, que las cinco empresas utilizan como herramienta de financiamiento a la autofinanciación, es decir, parte de las ganancias la reinvierten en el capital productivo de la empresa, para seguir creciendo y obteniendo una estructura más sólida. Dentro de este marco, se puede asociar con lo que establecen Domínguez, Giner Manso (1999) que explican sobre los tipos de financiación que existen. Los resultados obtenidos de las empresas familiares entrevistadas expresaron utilizar el financiamiento interno para invertir e innovar, ya que las elevadas tasas de intereses les impiden alcanzar un financiamiento externo. Además, prefieren no endeudarse, ya que consideran que los intereses son mayores que los beneficios recibidos.

Continuando con el lineamiento de la interpretación de los resultados y haciendo referencia en analizar a las empresas familiares teniendo en cuenta el contexto económico del país, en relación con la dificultad que poseen las mismas para el acceso al financiamiento. Tomando en cuenta lo expresado por los dueños de las PyMEs familiares, las cinco empresas entrevistadas coinciden con una misma opinión acerca de lo que transita el país en términos económicos. Claramente la situación inflacionaria y otros problemas macroeconómicos que tiene el país, les generan a las empresas familiares cierta incertidumbre y temor a lo que puede llegar a suceder en el plano laboral. Continuando con lo anterior, se ven directamente influenciados a la hora de tomar la decisión de acceder un financiamiento, ya sea para invertir, pagar una obligación o entre otras finalidades recurrentes que transitan dichas empresas.

Dentro de esto, coincidiendo lo que plantea el Observatorio PyME (2017), Argentina convive con problemas de inflación que viene arrastrando de varias décadas,

compartiendo el mismo pensamiento que tienen las empresas entrevistadas, si Argentina mantuviera niveles de inflación relativamente baja, les permitiría a las empresas tener un horizonte más claro en lo económico, operarían con mayor tranquilidad y certezas, sin dudas podrían acceder a un financiamiento más adecuado a sus necesidades.

También, se puede agregar lo que señalan Espert y Rosales (2020) sobre que la falta de políticas en el plano económico por parte del gobierno coinciden en lo mismo con las opiniones de todas las empresas entrevistadas, aclarando que es una materia que tiene pendiente el gobierno con las empresas, ya que el sector no se siente motivados por las herramientas existentes en el plano financiero. Dentro de esto, manifiestan un análisis sobre mejorar las herramientas disponibles en materia financiera. En este contexto, se puede derivar la característica que poseen las PyMEs familiares, de no buscar ayuda o asesoramiento financiero para el acceso a una línea de crédito, dependiendo o fundado en la generación que se encuentra la empresa familiar.

Para finalizar con la interpretación de los resultados obtenidos en la investigación, no se quiere dejar de pasar un aspecto importante en la entrevista, haciendo referencia, sobre lo que se busca conocer son las actitudes de las empresas familiares al respecto de la decisión de obtener un financiamiento.

Con respecto a lo planteado anteriormente, las cinco empresas entrevistadas utilizan como financiamiento la autofinanciación, solo dos de las cinco empresas, han utilizado alguna vez, un financiamiento externo. Las empresas que optaron por la autofinanciación, reinvertían parte de sus ganancias en la entidad, parte de lo expresado, coincide con lo que define Observatorio PyME (2017) en donde reconoce que Argentina, tiene desventajas importantes para el acceso de financiamiento y por ende buscan otras opciones que están más al alcance de las respectivas entidades. Plantea que el país, posee niveles bajos de crédito privado con respecto a otros países de la región, por ende las herramientas disponibles no brindan las condiciones más accesibles para las empresas y estas terminan decidiendo por la autofinanciación, es una acción característica propia de las PyMEs familiares. También, se puede analizar que parte de las empresas, que no adquieren financiamiento externo, son empresas relativamente jóvenes con lo cual coincide con lo planteado por parte del Observatorio PyME, en donde aclara que las empresas jóvenes tienden a no acceder a un financiamiento externo, como el crédito privado, porque puede que la entidad no cumpla con los requisitos establecidos para la adquisición del mismo o por el riesgo de adquirirlo y no poder cumplir con su obligación. Continuando con esta línea, las dos empresas que adquirieron un financiamiento externo

están transitando la segunda generación, en donde el análisis que se puede realizar es que tienen otra estructura empresarial y no son tan conservadores a la hora de la obtención de un financiamiento externo, igualmente cabe aclarar, que expresan cierta desmotivación a acceder a estas alternativas de financiamiento.

En tal sentido, también existe una controversia entre lo que expresa el Observatorio PyME (2017) y lo obtenido en el resultado de las entrevistas. Ya que el observatorio, plantea que la falta de acceso a créditos le imposibilita llevar adelante sus proyectos de inversión. Cabe aclarar, que las cinco empresas entrevistadas, expresan que adquirieron nuevas maquinarias o nuevas tecnologías, con o sin financiamiento externo. Es decir, las PyMEs familiares tienen como objetivo estar siempre a la altura de lo que el cliente necesita, es por ello, que mantienen actualizados sus componentes productivos. Las empresas familiares que fueron entrevistadas, renuevan la maquinaria en un plazo de uno a cinco años, intentan estar a la altura de lo que el mercado requiere constantemente, sin ver como una limitación la falta de financiamiento.

En el presente trabajo, se pretende demostrar el comportamiento que tienen las PyMEs familiares con respecto al acceso del financiamiento, no obstante, cabe aclarar que dicho análisis se encontró con ciertas limitaciones, ya que la principal herramienta utilizada para el análisis fueron solamente cinco empresas entrevistadas y realizadas en la misma área. Es importante tener una mayor cantidad de empresas encuestadas y de diferentes regiones, de esta forma, se permite hacer un análisis más amplio de la realidad que se encuentran viviendo tales empresas familiares. También, hay que mencionar que la muestra fue no probabilística, en el cual se selecciona muestras basadas en un juicio subjetivo en lugar de hacer la selección al azar. Además, se debe remarcar que se manifestaron diferentes obstáculos a la hora de recolectar información, que fueron originados por la falta de tiempo y los efectos derivados de la pandemia.

En contrapartida a las limitaciones presentadas anteriormente, el trabajo presenta como principales ventajas o fortalezas, la posibilidad de acceder a distintos puntos de vistas de las empresas familiares, generando de esta forma un acercamiento al pensamiento que tienen sobre el financiamiento, desde una realidad dinámica que tienen las PyMEs familiares. Otra fortaleza a destacar en esta investigación, es que no se encuentran estudios realizados sobre el tema planteado en la provincia de Buenos Aires, si bien existen diferentes investigaciones sobre las PyMEs, se presentan trabajos relacionados con factores externos.

A modo de conclusión y teniendo en cuenta la evidencia de los resultados obtenidos en la entrevista, se puede decir que las empresas familiares no tienden a acceder financiamiento externo, manifestando diferentes razones que no motivan al sector para acceder al mismo. La problemática que se abordó en dicha investigación, se pudo lograr o resolver con las respuestas obtenidas por parte de las empresas entrevistadas. Las PyMEs familiares de Buenos Aires, en resumen, presentan un limitado acceso al financiamiento externo debido a que manifiestan dificultades para su acceso, ya que se ven obligados a trabajar con cierta incertidumbre económica por la que transita el país. Además, cabe aclarar, que las empresas familiares prefieren o están más cómodas aplicando una autofinanciación, ya que de esta manera no se encuentran comprometidos con un tercero o contrayendo una obligación que en un futuro se le dificulte el cumplimiento de la misma.

De esta manera, las PyMEs familiares concuerdan que las políticas implementadas por el gobierno, en materia económica, se trasladan directamente al sector financiero. Las empresas expresan que los instrumentos actuales no incentivan al sector para acceder al financiamiento externo. Haciendo hincapié en esto, es que las empresas no lo ven como una limitación para innovar o invertir, dentro de lo manifestado anteriormente, las PyMEs buscan estar a la altura de lo que el cliente requiere, es por ello que tratan de mantener los equipos o la estructura productiva con base en lo que requiere el mercado, pero, aclaran que un buen acceso al financiamiento les ayudaría a obtener un mayor crecimiento constante.

Para finalizar con el trabajo, los efectos que dejó la pandemia en el área de la salud, en el plano económico con la quiebra de empresas, las pérdidas de empleo, el contexto inflacionario, entre otras, como recomendación se emite, que teniendo en cuenta el margen de la rentabilidad que obtienen las empresas familiares es cada vez menor, el Estado debe generar condiciones de estabilidad y credibilidad en el plano económico y financiero. También debe replantearse en aplicar herramientas financieras que realmente sirvan e incentiven al sector para el acceso de las mismas, el Estado debe hacer base en esto, ya que las PyMEs son las principales fuentes generadoras de empleo y como tal, son el motor que necesita Argentina para obtener un crecimiento sano y continuo. Por otra parte, los empresarios familiares deben formarse, adquirir conocimientos, capacitarse, para luego poder proyectar y planificar de manera eficiente, entender que la herramienta financiera es fundamental para que una empresa evolucione de manera correcta.

A partir de este trabajo, se propone como futura línea de investigación que se realice un nuevo estudio sobre el tema abordado en este material, pero con una muestra aún más grande, ya que permitiría obtener una mayor cantidad de opiniones o punto de vistas distintos, que tienen las PyMEs familiares respecto al tema planteado.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2020). *AFIP*. Obtenido de <https://bit.ly/3glEzYQ> (Fecha de recuperación 03/04/2021)
- Arrubla. (2016). *Dialnet*. Obtenido de <https://bit.ly/2SzEJT0> (Fecha de recuperación 12/04/2021)
- Center for Family Business. (01/03/2018). *Conway Center for Family Bussines*. Obtenido de <https://bit.ly/3zs7F0a> (Fecha de recuperación 08/04/2021)
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (2020). *CAME*. Obtenido de <https://bit.ly/3pQD1cj> (Fecha de recuperación 03/04/2021)
- Domínguez, M. J., & Giner Manso, Yolanda. (1999). Incidencia del racionamiento del crédito en la estructura financiera de las pymes. *Europea de Dirección y Economía de la empresa*, vol. 8, N.º 4, páginas 125/34. (Fecha de recuperación 12/04/2021)
- Duarte, J. (2017). *Alternativa de Asistencia Bancaria para Micro Empresas de Reciente Formación de la República Argentina, ante Limitaciones Normativas Vigentes*. Mar del Plata, Buenos Aires, Argentina.
- Espert, J. L., & Rosales, L. (2020). *No va más: La Argentina que destruyeron*. Buenos Aires, Argentina: Penguin Random House Grupo Editorial Argentina 2020.
- Fernández, Bedia, & Ruiz. (2016). *Esmerald insight*. Obtenido de <https://bit.ly/3vpoCop> (Fecha de recuperación 10/04/2021)
- Guercio, Martínez y Vigier. (2017). *Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta*. Bahía Blanca, Argentina.
- Lopera, Vélez, & Ocampo. (2019). *Alternativas de Financiación para las MIPYMES*. Obtenido de [file:///C:/Users/tepan/Downloads/20900-75562-1-PB%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/tepan/Downloads/20900-75562-1-PB%20(2).pdf) (Fecha de recuperación 14/04/2021)
- Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. (2021). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://bit.ly/3znh3j> (Fecha de recuperación 15/04/2021)
- Ministerio de Producción. (2019). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://bit.ly/3gkBIzi> (Fecha de recuperación 03/04/2021)
- Observatorio Pyme. (01/07/2017). *Observatorio Pyme*. Obtenido de Informe Especial: Necesidades y fuentes de: <file:///C:/Users/NanoMasck/Desktop/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf> (Fecha de recuperación 16/04/2021)
- Press, E. (2011). *Empresas de Familia*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.

Stephanau, & Rodríguez. (2017). *Colombia Bank Financing to Small- and Medium-Sized Enterprises*. Obtenido de <https://bit.ly/3glFkBa> (Fecha de recuperación 18/04/2021)

Dodero (2015) *El secreto de las empresas familiares exitosas*. El Ateneo (Fecha de recuperación 18/06/2021)

Ruíz, Manuel (2008) *Gestión de la empresa familiar*. McGraw-Hill. (Fecha de recuperación 18/06/2021)

Anexo I Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes. La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es _____. Si tu accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____. 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 de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del participante: _____
 Firma del participante: _____ Fecha: _____

Anexo II Modelo de preguntas para las entrevistas

1. ¿Cuál es la actividad de la empresa?
2. ¿Qué antigüedad tiene la empresa?
3. ¿Cuál fue el promedio de ventas del año anterior?
4. ¿Cómo se proyectan las ventas para este año en pandemia?
5. ¿Cuánta es la cantidad de empleados que posee la empresa?
6. ¿Trabajan familiares dentro de la empresa? ¿Cuántos?
7. ¿Qué cargos ocupan los familiares que están en la empresa?
8. ¿Las decisiones se toman en forma conjunta?
9. ¿En qué generación se encuentra la empresa?
10. ¿Qué piensa del traspaso generacional?
11. ¿Existe choque generacional?
12. ¿Se superponen los roles de los familiares?
13. ¿El propietario delega funciones?
14. ¿Tiene conocimiento sobre el financiamiento?
15. ¿Qué alternativas de financiamiento público o privado conoces?
16. ¿Accediste alguna vez a algún financiamiento? ¿Cuál y con qué finalidad?
17. Si nunca accediste a un financiamiento externo, ¿Cuál fue el motivo?
18. ¿Utilizan la autofinanciación como opción? SI, NO ¿Por qué?
19. ¿La empresa presenta una forma de planificación financiera?
20. ¿Quién es el que toma las decisiones a la hora de buscar financiamiento?
21. ¿Obtienen ayuda de algún consultor externo para la planificar o definir el financiamiento?
22. ¿Cómo se financia la empresa?
23. ¿El contexto económico del país afecta a la toma de decisiones de financiamiento?
24. ¿Cómo influye la inflación con respecto a las ventas?
25. Si Argentina tendría una inflación relativamente baja ¿Habría mayores herramientas financieras?
26. ¿Crees que las políticas económicas del país promueven la obtención de financiamiento? SI, NO ¿Por qué?
27. ¿Los componentes actuales de la empresa son de vanguardia o están a la altura de lo que requiere el mercado?

28. ¿Cuáles son los factores que los lleva a invertir en nuevos equipos?
29. ¿Con que regularidad invierte en nuevos equipos?
30. ¿Acudió a algún financiamiento para ello? ¿Cuál?
31. ¿Son excesivos los requisitos para acceder al crédito en una entidad bancaria?
32. ¿Crees que las tasas de los créditos existentes desmotivan el acceso a ellas?