

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“Financiamiento de pymes familiares agropecuarias bajo el actual contexto de inestabilidad.”

“Financing of agricultural family SMEs under the current context of instability-”

Autor: Kissler, Carlos Enrique

DNI: 23.306.028

Legajo: VCPB 20828

Director de TFG: Salvia, Nicolás Martín

Coronel Suárez, provincia de Buenos Aires

Argentina, Junio 2021

Resumen

La presente investigación tuvo como objetivo determinar la estrategia de financiamiento más conveniente para las pymes familiares agropecuarias del partido de Coronel Suárez, provincia de Buenos Aires, para el año 2021. La investigación realizada fue de carácter cualitativo, consistiendo en cinco entrevistas a productores agropecuarios de la región que trabajan bajo el sistema de empresa familiar. El análisis de la información obtenida permitió observar que los productores están inmersos en un contexto económico de gran inestabilidad, a pesar de lo cual las empresas continúan desarrollándose. También se determinó que los productores agropecuarios de la zona objeto de estudio financian su actividad productiva mayormente con recursos propios y complementan los recursos faltantes con financiación comercial y bancaria de terceros. El estudio permitió concluir que el financiamiento es una herramienta fundamental para el desarrollo de las empresas agropecuarias en la región analizada y que, en líneas generales, los productores consideran que las opciones de financiamiento actuales son funcionales respecto de sus necesidades, aunque pueden ser mejoradas, ya sea a través del cambio de condiciones de los productos financieros existentes, como de la creación de nuevas fuentes alternativas de financiamiento.

Palabras claves: financiamiento, inestabilidad, recursos, opciones, creación.

Abstract

The objective of this research has been to be able to determine the most convenient financing strategy for agricultural family SMEs of the Coronel Suárez province, Buenos Aires province, for the year 2021. The research carried out has been qualitative in nature, consisting of five interviews agricultural producers in the region who work under the family business system. The analysis of the information gathered has revealed that the producers are immersed in an economic context of great instability, despite which the companies continue to develop. It has also been determined that agricultural producers in the area under study finance their productive activity mostly with their own resources and supplement the missing resources with commercial and banking financing from third parties. The study has allowed to conclude that financing is a fundamental tool for the development of agricultural companies in the analyzed region and that, in general terms, producers consider that the current financing options are functional with respect to their needs, although they can be improved , either through changing the conditions of existing financial products, or through the creation of new alternative sources of financing.

Keywords: financing, instability, resources, options, creation.

Índice

Introducción.....	1
Métodos	15
Resultados.....	18
Discusión	23
Referencias	34
Anexo I.....	38
Anexo II.....	40

Introducción

La República Argentina transita desde hace varios años un complejo panorama político y económico, el cual afecta a todos los sectores productivos. Las pymes (pequeñas y medianas empresas) familiares no escapan a esta realidad y sufren la falta de políticas económicas y estrategias de financiación que las impulse, tanto en su creación, como en su fomento y desarrollo (De Simone, 2017).

Este contexto no es ajeno al escenario general de América Latina. Rojas (2017) indica que las pymes constituyen la mayoría del tejido empresarial y absorben un porcentaje significativo de la mano de obra activa en los países de América Latina; a pesar de ello históricamente ha sido dificultoso el acceso al financiamiento, y más aún en estos últimos años, donde las crisis financieras locales, sumadas al complejo contexto económico mundial, han obstaculizado notablemente las posibilidades de acceso a crédito a las pymes para inversiones.

En la Argentina, actualmente, hay 853.886 pymes, de las cuales 447.176 se encuentran registradas (52,4%). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 63.845 pymes pertenecen al sector industrial, 66.694 pertenecen al sector agropecuario, 112.600 forman parte del sector comercial, 165 189 son del sector de servicios, 18.747 pertenecen al sector de la construcción y 725 al área de la minería (Ministerio de Producción, 2019).

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 Beltrán, 2019).

El gobierno nacional establece los límites de facturación anual por sector para determinar qué empresas pertenecen a la categoría de pymes (Ministerio de Desarrollo Productivo - Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores, 2021).

De acuerdo a la última actualización publicada por dicho organismo a través de la Resolución 19/2021, se encuentran dentro de la categoría «pyme», ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, aquellas empresas cuyas ventas anuales no superen los siguientes valores: sector de la construcción \$ 1.240.680.000, servicios \$ 940.220.000,

comercio \$ 3.600.700.000, industria y minería \$ 3.955.200 y sector agropecuario \$ 1.099.000.000.

Una característica particular de muchas pymes está dada por el vínculo familiar de sus integrantes. Soto y Balverde (2016) definen a la empresa familiar como una organización económica y social de personas que comparten un parentesco y que deciden trabajar juntas más allá del vínculo familiar, con la condición que la propiedad y la dirección esten a cargo de los miembros de la familia.

Ampliando el concepto de empresa familiar Pousa (2013) agrega a la definición el carácter de perdurable en el tiempo, ya que entiende que la visión estratégica de la empresa familiar incluye el propósito de darle continuidad en el tiempo, y define como un objetivo el hecho que la empresa continúe en manos de su propia familia durante las próximas generaciones, y que estas se hagan cargo de la gerencia, el funcionamiento y el crecimiento de la empresa familiar.

Todo esto hace que el factor humano sea esencial en el funcionamiento de las empresas familiares. Doderó (2014) sostiene que al momento de tomar decisiones empresariales no solo deben tenerse en cuenta los aspectos económicos, sino también el aspecto humano de quienes componen la empresa, dado que las decisiones tomadas afectan no solo la dinámica empresarial, sino también la vida familiar por lo que, al tomarlas se debe tener en cuenta la cultura y los intereses tanto familiares como de la empresa. Por otro lado, es importante identificar los valores familiares como una ventaja competitiva, ya que esos valores serán el sustento que de base al proyecto de empresa familiar.

Este trabajo se orienta al análisis de pymes familiares en Argentina, y en tal sentido Pousa (2013) marca una característica propia de las empresas familiares, ya que indica que, si bien la mayoría de las pymes se inician como emprendimientos familiares, no significa que todas las pymes sean empresas familiares, ni que todas las empresas familiares sean pyme, ya que muchas superan las dimensiones que las caracterizan como tal, aún cuando están en manos de un grupo familiar.

Dentro de las pymes familiares en Argentina cobran especial relevancia las de origen agropecuario, en virtud de ser éste uno de los sectores económicamente predominantes en el país. Las pymes familiares agropecuarias son un sistema de negocios en el cual se invierte de manera familiar para producir bienes y servicios relacionados con

el sector agropecuario, en la cual al menos uno de los integrantes de la familia ejecuta la función de administración y toma de decisiones. En ellas coexisten por un lado la finalidad productiva, que busca invertir para generar nuevos recursos y rentabilidad, y por el otro el entramado de relaciones familiares en el cual se busca la transmisión de los valores culturales, la protección y el desarrollo de los miembros de la familia (Suárez, Lomello, Giovannini, Apto, & Miranda, 2019).

Al respecto, Costa (2015) ofrece un interesante análisis en la búsqueda de equilibrio entre los dos sistemas que interactúan en las empresas familiares agropecuarias: la empresa y la familia. Sostiene que la empresa familiar es un negocio, el cual fue creado y pensado para el sostén de la familia, y por ello debe tener eficiencia y efectividad. El eje central es la familia y no la empresa; la empresa está al servicio de la familia y debe satisfacer sus necesidades por lo que, lógicamente, debe ser económicamente sustentable: esa es la Misión de la empresa familiar. Los valores éticos de la familia son los que rigen el desarrollo de la empresa, y esa es su Visión, y son imprescindibles en la caracterización en este tipo de empresas.

Estas empresas familiares agropecuarias en general han nacido sin tener objetivos claros ni estrategias determinadas, sino que se han ido generando sobre su propio eje de funcionamiento, comenzando con la idea de mejorar las condiciones de vida de la familia y perdurar en el tiempo pero, a pesar de sus fortalezas, trabajan con ineficiencias productivas y económicas y muchas veces corren el riesgo de desaparecer. Las empresas familiares agropecuarias deben gestionarse por sus propietarios de manera tal que la empresa y la familia trabajen de manera sinérgica para expandir la explotación y fortalecer los vínculos familiares. (Suárez, Lomello, Giovannini, Apto y Miranda, 2019).

Dentro de este escenario las pymes agropecuarias familiares están llamadas a insertarse en las nuevas dinámicas productivas, comerciales y tecnológicas. Feito (2013) define las nuevas características que debe desarrollar el productor agropecuario para afrontar los desafíos que se le presentan:

- Una actitud claramente positiva hacia la incorporación de tecnología.
- Capacidad para asumir el riesgo.
- Innovación y motivación emprendedora.

Todo esto desarrollado sin perder de vista la esencia que hace propio al sector agropecuario familiar en el contexto productivo nacional.

En Argentina el sector agropecuario fue el primero en tener un desarrollo sostenido. A partir del Modelo Agroexportador que se desarrolló a partir del año 1880 y finalizó hacia el año 1930, el país ingresó a los mercados internacionales como proveedor de materias primas agrícolas y ganaderas, generando una verdadera revolución productiva, cultural y demográfica. En esa primera etapa el país tuvo un crecimiento vertiginoso, generando un aumento extensivo de las áreas productivas basado en la expansión de la frontera hacia el sur. No obstante ello los complejos escenarios internacionales que se fueron presentando, especialmente a partir de la Primera Guerra Mundial, sumados a la necesidad de generar infraestructura para cumplir con los compromisos adquiridos, llevó a buscar financiamiento externo que implicó dificultades periódicas en la balanza de pagos, con las consecuentes presiones para la toma de nuevos préstamos y la apertura a las importaciones de productos provenientes de los países acreedores (Arceo, Fernández y González, 2019).

A partir del año 1930 el escenario para el sector agropecuario era diferente: debido a la crisis mundial de ese año los precios internacionales se habían deprimido totalmente, causando un ahogo financiero total en los productores locales, lo cual generó la intervención del Estado Nacional cerrando la economía y poniendo en marcha un proceso de sustitución de importaciones. En este contexto la política aplicada al sector agropecuario consistió en la fijación de precios mínimos para los productos agrícolas, conocido popularmente como “precio sostén”, acompañado de una política de control del tipo de cambio. Este formato se mantiene con algunas variantes hasta el año 1945 cuando asume la presidencia de la Nación el general Juan Domingo Perón, quien lleva adelante una política agresiva hacia el sector, regulando totalmente la política de precios con tipos de cambio muy desfavorables para los productores agropecuarios y un control total sobre todo el sistema del sector, lo cual generó un notable deterioro de las explotaciones agropecuarias. A partir del año 1955, luego del derrocamiento de Perón, comienzan a revertirse estas medidas, comenzando a liberalizar la comercialización interna y reactivando las exportaciones a través de nuevos mecanismos de precios internacionales, lo cual se ha mantenido en líneas generales hasta la década de 1990. (Colomé, 2016).

Con la llegada a la presidencia de Carlos Saúl Menem se inició en Argentina un nuevo proceso económico que incidió notablemente en el funcionamiento y desarrollo del sector agropecuario. La apertura internacional generó una globalización de la

economía local y en el sector agropecuario se manifestó un cambio paradójico: por un lado se duplicó la producción y exportación de productos agropecuarios, como así también la venta de insumos y maquinarias, lo que generó una modernización tecnológica del sector, fomentado por líneas de financiamiento en su mayoría provenientes del exterior; por otro lado, se produjo una mayor concentración de la estructura agraria que generó la expulsión del sistema de pequeños y medianos productores ante la falta de respuestas por parte del Estado a sus inconvenientes financieros. Todo esto generó que los pequeños y medianos productores comenzaran a asociarse de formas no convencionales buscando trabajar juntos y así optimizar las explotaciones que, de manera individual, resultaban inviables. Este sistema de funcionamiento agropecuario colapsó con la crisis económica en Argentina del año 2001. A partir de ese momento el Estado recuperó un rol decisivo en la distribución de los recursos y beneficios para el sector agropecuario regulando la economía y el mercado; fundamentalmente a través del control de precios, incluyendo la aplicación de un sistema de retenciones directas sobre las cotizaciones internacionales, y de la comercialización internacional (Lattuada, Nogueira, y Urcola, 2015).

Con la llegada a la presidencia de la Nación de Nestor Kirchner en el año 2003 se profundizó una fuerte política de intervención del Estado en los sectores de la economía, especialmente en el agropecuario. Se aplicaron restricciones para exportar ciertos productos de origen primario y se llevó el porcentaje de retenciones a las exportaciones de productos agropecuarios del 10% a 34%. Estas políticas internas, sumadas al contexto internacional, afectaron el desarrollo del sector agropecuario durante estos años. Los niveles de retenciones que rigieron hasta diciembre de 2015 fueron 23% para trigo, 20% para maíz y 35% soja. En diciembre de 2015 se produce un nuevo cambio en el rumbo político y económico de la Argentina con la asunción del Presidente Mauricio Macri, quién adoptó medidas que descomprimieron en parte la presión que sufría el sector agropecuario: se eliminaron las retenciones y las barreras a las exportaciones para trigo y maíz y se redujeron en un 5% las retenciones a la exportación para soja (Patrouilleau, Mioni, y Aranguren, 2017).

Los continuos vaivenes económicos y políticos que han afectado al sector agropecuario a lo largo de su historia han hecho que las necesidades de financiamiento sean recurrentes. Las pymes agropecuarias tienen la necesidad de efectuar un

planeamiento financiero ya que, en muchos casos, los ingresos no se generan con la misma periodicidad que los egresos, dada la estacionalidad de las producciones agropecuarias, lo cual puede generar déficit financiero en determinados momentos. Además, por las características propias de la producción, las erogaciones más importantes deben realizarse al principio del ciclo productivo y los ingresos por la producción obtenida se generan recién al final del mismo. Para cubrir ese déficit debe gestionarse una planificación financiera que permita responder adecuadamente a los requerimientos coyunturales. Esta planificación debe ser una herramienta que permita a la pyme agropecuaria resolver sus problemas de liquidez con anticipación, estar preparada para la toma de decisiones eficientes, saber aprovechar correctamente el exceso de fondos y disminuir al máximo la escasez de ellos y evaluar el costo del financiamiento y su viabilidad (Sanchez, 2016).

En nuestro país, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes agropecuarias son los recursos propios. La mayoría de las explotaciones cubre la compra de insumos directos con su propia producción y deja las opciones de financiamiento para aplicarlas a inversiones productivas; todo esto en contextos climáticos y económicos normales (Centro de Estudios en Agronegocios y Alimentos, 2009).

En ocasiones los recursos propios no son suficientes para afrontar las necesidades de las pymes agropecuarias, razón por la cual se debe recurrir al financiamiento externo. Los ciclos económicos sufridos en los últimos años han generado inestabilidad en las principales variables macroeconómicas, especialmente en el aumento de los costos de producción y en las inversiones de orden productivo, lo que ha generado una retracción en el crecimiento de muchas pymes agropecuarias y una creciente necesidad de recurrir al financiamiento externo. Las decisiones financieras apuntan a la obtención y el uso de los fondos para la adquisición de bienes y servicios que permitan el normal desarrollo del ciclo agropecuario, asegurando el adecuado repago de las obligaciones asumidas. Para ello es necesaria la confección de un flujo de fondos que permita proyectar el desarrollo financiero a futuro, contemplando periódicamente los ingresos y egresos para elaborar la mejor estrategia financiera (Rihl, 2016).

Del resumen estadístico indicado anteriormente surge que la principal fuente de financiamiento externo es bancaria. Un informe realizado por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) indica que en el tercer trimestre del año 2019 el sector

agrícola alcanzó el máximo de financiamiento bancario desde la salida de la convertibilidad en el año 2002, alcanzando un 68% de los fondos totales colocados por las bancos, lo que equivale a 1.479 millones de dólares en créditos en moneda extranjera y 683 millones de dólares en créditos en pesos al tipo de cambio del momento (Banco Central de la República Argentina, 2020).

Dada la estructura del negocio agropecuario, en el cual la rentabilidad de las empresas depende fundamentalmente de las condiciones climáticas, el acompañamiento bancario es indispensable para el normal desarrollo de la producción y el apalancamiento de la rentabilidad de las empresas. El acompañamiento crediticio que las entidades financieras le puedan brindar a las empresas del sector agropecuario resulta fundamental para el normal desarrollo de su negocio. No obstante ello, el riesgo crediticio que representa la actividad agropecuaria hace en algunos casos dificultoso el acceso al crédito bancario; este riesgo financiero mayor tiene una relación directa con la incertidumbre respecto del potencial rendimiento de la producción, o riesgo técnico, y de la variación de precios de los productos, o riesgo de mercado, variables estas que el productor agropecuario no puede manejar. El desafío actual del sistema financiero argentino para con el sector agropecuario es diseñar líneas de financiamiento que contemplen la realidad de las pymes agropecuarias que, más allá de los riesgos, cuentan con el conocimiento y la fuerza de trabajo necesarias para evolucionar y crecer (Low, 2016).

En tal sentido Sanchez Sorondo (2017) desarrolla las principales variantes crediticias para el sector agropecuario:

Préstamos corrientes: los bancos ofrecen varias modalidades de préstamos a los productores agrícolas, los productos más utilizados son:

- a) Adelantos en cuenta: préstamos generalmente a corto plazo y sin garantías reales, con una tasa de interés normalmente más elevada que otras modalidades.
- b) Descuento de documentos: cobro inmediato de valores o documentos recibidos a plazo, con el descuento de la comisión por el adelanto. La tasa de interés es influenciada por el riesgo de cobranza del documento.
- c) Préstamos con warrants / certificados de almacenamiento: se obtiene un préstamo con tasas preferenciales contra el otorgamiento de la mercadería o producto final en garantía.

- d) Créditos con garantías hipotecarias o prendarias: préstamos orientados mayormente a la adquisición de bienes de uso. Al poseer una garantía real son susceptibles de calificar para mejores tasa de interés.
- e) Préstamos con avales: estos créditos se garantizan con el aval de terceros, aunque no suelen ofrecer buenas condiciones de financiación.

En tal sentido, el gobierno nacional a través del Banco Central de la República Argentina (BCRA) mediante la reforma de su Carta Orgánica, ha procurado ampliar los recursos prestables y mejorar la orientación de los mismos, buscando fomentar líneas de créditos productivos con regulación especial de condiciones de acceso y límites máximos para tasa de interés y comisiones. Asimismo, el BCRA está facultado para exigir a la entidades bancarias la generación y puesta a disposición de sus clientes de líneas de créditos especiales, destinadas a la financiación de inversiones para adquisición de bienes de capital y la construcción y ampliación de instalaciones para todos los sectores productivos del país (Goldstein, 2013).

Además de estos canales habituales de financiamiento bancario Sanchez Sorondo (2017) desarrolla otras alternativas de financiación que combinan el crédito bancario y el comercial, dentro de las cuales se destacan:

- a) Tarjetas de créditos rurales: los bancos ofrecen estas tarjetas principalmente para la financiación de insumos, combustibles y repuestos agrícolas. Otorgan plazos de campaña, lo que permite programar su vencimiento con los períodos donde se generan ingresos. La tasa de interés es elevada si se la compara con otras líneas comerciales.
- b) Sociedades de Garantía Recíproca: en los últimos años muchas entidades bancarias han firmado convenios con sociedades comerciales que tienen por objeto facilitar el acceso al crédito a los productores mediante el otorgamiento de avales, a cambio de una comisión por el servicio. El dinero de las Sociedades de Garantía Recíproca necesario para cubrir los avales otorgados proviene de las empresas que la componen, denominadas socios protectores, quienes mediante ésta práctica obtienen importantes beneficios fiscales. Las tasas de financiación que los productores, denominados socios partícipes, obtienen son generalmente más bajas que las habituales para el crédito comercial o bancario.

Las nuevas tendencias financieras y comerciales han favorecido la aparición y el desarrollo de sistemas alternativos de financiación donde se combina el trabajo conjunto de las entidades bancarias y comerciales, el caso más emblemático es el leasing. Chorén (2015) define al leasing como alquiler con opción a compra. Es una figura que existe desde hace muchos años y es de gran utilización en los países del primer mundo debido a sus amplias ventajas frente a otras herramientas de financiamiento tradicionales. Poco a poco, se ha ido insertando en nuestro país como fuente de financiación, especialmente en el sector Pyme; ya que brinda la posibilidad de aumentar el nivel de inversión cuando encuentran dificultades para acceder a otros tipo de financiamiento. El Leasing permite a las empresas invertir y al mismo tiempo renovar sus bienes de capital, fomentando y buscando un mayor nivel de competitividad y eficiencia, y a su vez evitando la obsolescencia. Existen dos tipos de leasing:

- a) El leasing operativo, que se produce cuando un fabricante, proveedor o simple propietario, destina un bien de su propiedad para darlo en locación garantizando su calidad y funcionamiento. Entre sus principales características se destaca que el propietario o locador asume la obligación de conservar y mantener en buen estado de funcionamiento el bien facilitado y hacerse cargo de todos los gastos de reparación o refacción que no sean los originados por la culpa directa del locatario, asimismo, asume la contratación y el pago de las primas de seguro correspondiente, además se le reconoce al locatario la posibilidad de renovar el convenio a su expiración por otros tantos periodos como le sea conveniente. En esta operación, el proveedor y locador coinciden en la misma persona.
- b) El Leasing financiero, es un contrato por el cual el usuario se obliga a pagar mensualidades por el uso de un bien, facilitado por el propietario durante un plazo determinado, pudiendo optar a su término por la adquisición del mencionado bien. Por su parte, el dador adquiere dicho bien con la intención simultánea de dar su uso y luego transferir la propiedad. En esta modalidad el tomador asume la obligación de conservar el bien contratado, debiendo efectuar a su cargo el mantenimiento, limpieza y reparaciones pertinentes, Asimismo, los costos de seguro del bien corren por su cuenta, se pacta habitualmente un periodo irrevocable, durante el cual las partes no pueden

rescindir el contrato y la expiración del convenio se reconoce al tomador la facultad de optar por la adquisición del bien.

Dentro de las nuevas opciones de financiamiento ha comenzado a tomar fuerza una herramienta novedosa para los sectores productivos: el crowdfunding, que es una forma de financiar proyectos de forma colectiva, a través de varios inversores individuales, que se conectan y vinculan a través de una plataforma web. El valor agregado del crowdfunding es su grado de accesibilidad; el fundador publica una descripción de su proyecto en dicho sitio web, buscando patrocinadores que quieran participar, si la persona está interesada en el proyecto lo puede respaldar aportando dinero a través del sitio web de financiación colectiva. Por lo general, la cantidad otorgada por un patrocinador es pequeña en relación con las necesidades generales de financiamiento. La idea detrás del financiamiento colectivo es que, si muchas personas donan una pequeña cantidad, se pueden recaudar grandes sumas de dinero de manera rápida y eficiente. Se dice que este tipo de financiación posee dos lados, existe un lado de subsidio, representado por los patrocinadores o inversionistas que aportan el capital, y un lado de dinero representado por los fundadores que crean el proyecto y buscan el capital para poder llevarlo a cabo. Si bien no es una herramienta muy desarrollada aún presenta mucho potencial para el financiamiento de las pymes en general, y las agropecuarias en particular (Bongiorno, Rodríguez, y Villafior, 2019).

Otra de las fuentes de financiamiento de las pymes agropecuarias, quizás la más tradicional, es el financiamiento comercial. Los proveedores de insumos del sector generalmente financian a sus clientes otorgándoles plazos de pago acordes con los momentos del ciclo productivo donde generarán ingresos. Esta política de financiamiento se basa fundamentalmente en el conocimiento y la confianza que existe entre los proveedores y los productores, dado que en general estos créditos comerciales no tienen ninguna garantía real (Sanchez Sorondo, 2017).

Dentro de la financiación comercial se ha desarrollado en los últimos años una interesante alternativa financiera: el factoring, que consiste en la negociación anticipada de las cuentas por cobrar de una empresa a una institución financiera, llamada Factor, a la cual se le transfiere el derecho de la cuenta a cobrar, a cambio de una comisión por el adelanto de los fondos y la gestión de cobranza. Este sistema de financiación permite generar recursos de manera inmediata, con el consiguiente beneficio operativo y

estratégico (Pastrana Triana, 2015). En mayo del año 2018 se sancionó la Ley N° 27.440 de Financiamiento Productivo que reglamentó todo lo referido a la emisión, registración y transmisión de derechos de las facturas de crédito.

El Estado también cumple un rol importante en el acompañamiento del sector agropecuario. El Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación (MAGyP) presenta una serie de programas destinados al desarrollo y fortalecimiento del sector agropecuario, especialmente las pymes. Los principales programas vigentes son los siguientes:

- a) Programa de Desarrollo Rural y Agricultura Familiar (PRODAF): su objetivo es Aumentar los ingresos de los pequeños y medianos productores, a través del incremento de su productividad y competitividad. Para este fin, el Programa apoya la incorporación de nuevas tecnologías y ofreció asistencia técnica y capacitación en materias de tecnologías, en acceso al financiamiento y en gestión asociativa y comercial. Sus estrategias son:
- Fomentar la adopción de mejoras tecnológicas que aumenten la productividad e incrementen la eficiencia productiva y la calidad de los productos.
 - Facilitar el acceso de los productores al crédito necesario para financiar sus inversiones.
 - Promover el fortalecimiento de las asociaciones de productores para mejorar las capacidades productivas, comerciales y de negocios.
 - Promover tecnologías agropecuarias ambientalmente adecuadas para la adaptación de los productores al cambio climático.
 - Potenciar las capacidades productivas a través de la participación activa de jóvenes y mujeres en el desarrollo y la gestión de las actividades.

Los instrumentos de apoyo al productor son:

- Capacitación y asistencia técnica para la formulación e implementación de planes de negocios.
- Aportes No Reembolsables (ANR) por productor: el monto del apoyo cubre el 35% de los costos de las inversiones definidas en el plan de negocios, con un límite máximo de USD 12.000 por productor.

- ANR por organización: el monto cubre el 35% de los costos de las inversiones definidas en el plan de negocios, con un límite máximo de USD 120.000 por organización, sin superar el máximo establecido por productor.

b) Programa de Servicios Agrícolas Provinciales (PROSAP): su objetivo es desarrollar las economías regionales y contribuir a mejorar la competitividad del sector agroindustrial, con especial atención a los pequeños y medianos productores y emprendedores, mediante inversiones estratégicas en el sector que posibiliten el aumento de la productividad, la mejora de la calidad y el acceso a nuevos mercados, con un enfoque de fortalecimiento de la resiliencia al cambio climático. Los instrumentos de apoyo al productor son:

- Trabajar desde un enfoque integral de la competitividad, para atender a las demandas de mejora productiva rural de los actores individuales y/o institucionales, organizados en un territorio específico. Para esto, se cuenta con cuatro instrumentos de intervención: Iniciativas de Desarrollo de Clusters (IDC), Iniciativas de Desarrollo de Micro Regiones (IDeMI), Iniciativas de Transferencia de Innovación (ITI) y Aportes No Reembolsables (ANR).
- Promover la articulación entre el sector productivo - ya sea privado o cooperativo- el sector público – a nivel local, provincial y nacional – y las instituciones de ciencia y tecnología, a fin de generar políticas de desarrollo conjuntas.
- Poner en marcha procesos de coordinación de esfuerzos para desarrollar la producción y mejorar las formas de comercialización, incorporando a todos los actores productivos y enfatizando la inserción de la pequeña y mediana producción agropecuaria.

Además de los dos programas arriba indicados, el MAGyP tiene disponibles otros quince programas de gestión pública que abarcan diversos aspectos de la problemática agroindustrial de la República Argentina, sumados al Registro Nacional de la Agricultura Familiar (ReNAF), en donde los productores agropecuarios que se adhieren al mismo pueden acceder a beneficios como:

- Obtener recursos para emprendimientos, capacitación y mejora de la productividad,

- Acceder a beneficios impositivos para actividades específicas, como la vitivinícola y la yerba mate, a través de convenios de corresponsabilidad gremial celebrados con distintos organismos.
- Obtener fondos para inversión en proyectos productivos y maquinarias en el marco de programas de Desarrollo de las Economías Regionales implementados por distintas provincias.
- Acceder a fondos de emergencia dispuestos para asistir al sector en situaciones especiales como sequía, inundación y otros.
- Ser destinatario de inversiones públicas en infraestructura sanitaria, bromatología, fitosanitaria y ambiental.
- Acceder a programas de capacitación para el fortalecimiento del sector específico de cada región.

Todas éstas políticas públicas marcan una creciente presencia del Estado en el mapa productivo nacional, constituyendo alternativas importantes para las pymes agropecuarias familiares.

Las necesidades y el tipo de financiamiento requeridos por las pymes agropecuarias varían notablemente en función de la actividad desarrollada y de la zona geográfica del país en donde se encuentren instaladas. Bergesio, Golovanevsky y González (2016) indican que el desarrollo económico argentino, basado en el modelo agroexportador, llevó a focalizar al productor agropecuario como típicamente pampeano, por lo que los pequeños productores agropecuarios extra-pampeanos eran asociados al campesinado, con la producción para el autoconsumo de manera dominante y la producción para el mercado en un lugar marginal.

En el año 2007 el Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA) inició un proyecto de investigación titulado “Caracterización Integral de la Pequeña Agricultura Familiar en la regiones NEA, NOA y Pampeana”. El proyecto, de tres años de duración, se propuso como objetivo caracterizar a las pymes agropecuarias familiares, identificar y comprender los atributos y rasgos fundamentales que permiten reconocer su heterogeneidad y analizar los factores fundamentales que condicionan su existencia y modelan su dinámica en los distintos territorios, estudiando tres de las cinco regiones geográficas en las que se divide el mapa productivo nacional, al cual se suman las regiones de Cuyo y Patagonia. De acuerdo con las diferentes regiones geográficas

investigadas surgieron notables diferencias en cuanto al funcionamiento operativo del sector agropecuario, como así también a las necesidades de financiación y posibilidades de acceso a la misma, observándose que en la zona del Noroeste Argentino (NOA) y el Noreste Argentino (NEA) la intervención estatal es mucho mayor que en la Región Pampeana, ya sea a través de programas de asistencia como también a través de financiamiento público. Como resultado de este estudio se llegó a la conclusión que el sector agropecuario presenta un escenario complejo en donde conviven actores con diversas realidades, posibilidades e intereses muchas veces contrapuestos. Las pymes agropecuarias familiares deben luchar para mantener su esencia que combina su forma de vida y la producción, buscando desarrollarse manteniendo la dinámica familiar (Ramillo y Prividera, 2013).

La Región Pampeana ha sido históricamente la más desarrollada en cuanto a la producción agropecuaria. Como se indicó anteriormente fue el principal motor del Modelo Agroexportador que dio origen a la estructura productiva de Argentina. López Castro (2016) analiza la evolución y el desarrollo de las empresas agropecuarias familiares del Sudoeste bonaerense que, por sus particularidades ambientales, se considera como una zona relativamente marginal desde el punto de vista agropecuario, pero que no se encuentra exenta del proceso general de cambio social, económico y productivo actual. Del análisis se observa que las empresas agropecuarias familiares han ido evolucionando y adquirieron características empresariales mediante la incorporación de mano de obra asalariada, los cambios en los perfiles laborales, la incidencia de la tercerización de labores, la incorporación de asesoramiento técnico, la utilización de recursos financieros de terceros y el avance de una lógica de mercado en el modo en que se organiza y se piensa la actividad.

El financiamiento de las empresas en el contexto actual de inestabilidad que presenta la República Argentina es, sin duda alguna, un problema y a la vez un desafío que se presenta a cada pyme familiar agropecuaria que quiere desarrollarse. De todo lo descripto anteriormente se plantean una serie de interrogantes: ¿ cómo financian realmente sus operaciones las pymes familiares agropecuarias en la en el sudoeste de la Región Pampeana? ¿ cómo afecta la situación económica del país a los productores?, ¿condiciona sus inversiones y funcionamiento?, ¿ qué estructura de financiamiento adoptan las empresas agropecuarias familiares en ésta situación?, ¿existen fuentes de

financiamiento alternativas accesibles para las empresas agropecuarias familiares?, ¿pueden subsistir financiándose únicamente con recursos propios?, ¿ el contexto económico alienta a la toma de financiamiento para inversión y desarrollo o conviene mantener la estructura?.

Esta problemática es de vital importancia para el sostenimiento y el desarrollo de las pymes familiares agropecuarias de la región indicada, ya que sin una adecuada estructura de financiamiento se dificulta notablemente el funcionamiento eficiente de las mismas.

En virtud de lo indicado se fija el siguiente Objetivo General: Determinar las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares agropecuarias en Coronel Suárez, sudoeste de la provincia de Buenos Aires, en el año 2021.

Para poder desarrollar de forma integral y efectiva el Objetivo General se plantean los siguientes Objetivos Específicos:

- Realizar una breve reseña histórica de las pymes agropecuarias familiares.
- Caracterizar el contexto económico local y su incidencia sobre las pymes agropecuarias familiares.
- Determinar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes agropecuarias familiares en el contexto actual.
- Analizar la conveniencia de mantener la estructura de financiamiento.
- Determinar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento para las pymes agropecuarias familiares a nivel local.

Métodos

En el campo académico, la investigación se convierte en una acción intencional y puede llegar a ser científica, si se realiza siguiendo un método de rigurosa verificación, y teniendo como meta producir conocimientos nuevos o responder a inquietudes no resueltas aún. En este contexto, se hace necesario investigar correctamente, cuidando de combinar o apoyar la tarea en la disciplina, constancia y paciencia. Este recorrido por el proceso de investigación lleva a alcanzar niveles más avanzados del conocimiento. Realizar una investigación con una mente abierta hacia lo nuevo que genera la tarea, abre el camino hacia el cambio y el progreso. Es por ello que se debe aprender a investigar, a

planear y a ejecutar un proyecto integrando sabiamente la teoría y la práctica (Niño Rojas, 2011).

La investigación científica, cualquiera sea el área que abarque, debe respetar una metodología específica que permita la realización de cada uno de los pasos y procedimientos de manera correcta, con el fin de alcanzar el objetivo propuesto. En este sentido Hernández Sampieri, Fernández Collado, y Baptista Lucio (2006) definen a las investigaciones científicas bajo dos enfoques: cuantitativo y cualitativo. Mientras que el enfoque cuantitativo usa la recolección de datos para probar hipótesis, con base en la medición numérica y el análisis estadístico, para establecer patrones de comportamiento y probar teorías, el enfoque cualitativo utiliza la recolección de datos sin medición numérica para descubrir o afinar preguntas de investigación en el proceso de interpretación. Asimismo, presentan procesos particulares: la investigación cuantitativa es un proceso secuencial, deductivo, probatorio y analiza la realidad objetiva; la investigación cualitativa, en cambio, es un proceso inductivo, recurrente y analiza la realidad subjetiva.

Diseño

Siguiendo a Niño Rojas (2011), se definió el diseño del proceso de trabajo. La investigación propuesta fue de alcance descriptivo, determinándose las características propias del fenómeno estudiado, en este caso determinar las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares agropecuarias en Coronel Suárez, sudoeste de la provincia de Buenos Aires, en el año 2021. Se realizaron entrevistas en profundidad, con el objeto de tener una visión integral de la problemática planteada, a fin de poder desarrollarla adecuadamente, fomentando de esta manera la posibilidad de investigaciones posteriores.

El enfoque fue cualitativo buscando la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa y esclarecedora de la problemática planteada, realizando la interpretación de los datos en función de los objetivos generales y específicos propuestos para el trabajo.

El diseño del trabajo fue no experimental ya que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, trabajando con la información en la forma en que fue recibida, y de tipo transversal, ya que se recolectaron datos en un momento único de tiempo para cada participante.

Participantes

La población estuvo conformada por total pymes familiares agropecuarias del partido de Coronel Suárez, provincia de Buenos Aires.

La muestra estuvo conformada por cinco pymes familiares agropecuarias del total de la población disponible.

El criterio muestral fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que no existen registros donde consten el total de las pymes familiares agropecuarias del partido de Coronel Suárez, y apenas se obtuvo un caso que era factible, el mismo se utilizó.

Previo a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes, el cual se encuentra transcrito en el Anexo I.

Instrumentos

Se contactó a cinco representantes de pymes familiares agropecuarias a quienes se les envió mediante correo electrónico el documento de consentimiento informado debidamente cumplimentado, el cual fue devuelto por el mismo medio debidamente suscrito. Además, se envió también por correo electrónico el Anexo II con las preguntas correspondientes al cuestionario base, las cuales fueron devueltas por los participantes por el mismo medio. En dicho cuestionario se profundizó sobre el contexto económico actual, las estructuras y fuentes de financiamiento disponibles y la posibilidad de nuevas fuentes alternativas de financiamiento.

La técnica utilizada para el relevamiento de la información fue las entrevistas en profundidad para recopilar la información relativa al objetivo general y a los objetivos específicos de la investigación, las cuales se encuentran transcritas en el Anexo II.

Las entrevistas fueron efectuadas mediante preguntas abiertas elaboradas con anterioridad en base a los objetivos investigativos deseados.

Análisis de datos

Se efectuó una minuciosa lectura de las repuestas obtenidas en la totalidad las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes, de las cuales se obtuvo valiosa información, que luego fue tabulada para proceder a su posterior análisis.

Se realizó una descripción de cada entrevista desde un punto de vista general con el objetivo de mostrar una breve historia de las pymes y su evolución a través de los años,

con el objeto de contextualizar la realidad de cada una de ellas, poniendo énfasis en el aspecto financiero, analizando su estructura actual y las posibilidades de optimizarlo.

Cada entrevistado aceptó participar en el estudio de forma voluntaria luego de que se les garantizara su anonimato.

Se comparó la información obtenida en cada caso, pudiendo observarse las particularidades de cada pyme agropecuaria familiar, sus similitudes y diferencias, permitiendo seleccionar los datos que responden a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos.

Finalmente, se elaboraron cuadros descriptivos con la información previamente recogida, analizada y tabulada, orientados cada uno de ellos a responder de manera clara y precisa al objetivo general y a cada uno de los objetivos específicos determinados para este trabajo de investigación.

Resultados

El análisis a las entrevistas efectuadas a los representantes de las cinco pymes familiares agropecuarias del partido de Coronel Suárez, provincia de Buenos Aires con relación a la problemática del financiamiento de sus empresas en el contexto de inestabilidad actual determinó una serie de resultados, los cuales se exponen a continuación.

Como primer resultado la Tabla 1 mostró la conformación societaria de las cinco empresas participantes y una breve reseña histórica que incluyó la evolución de cada una de las empresas y las generaciones transcurridas hasta la actualidad.

Tabla 1 – Tipo Societario y breve reseña histórica de las empresas.

Participante	Tipo Societario	Generación	Breve Reseña
Empresa 1	Sociedad de Hecho	Tercera Generación	Los abuelos paternos y maternos (Primera Generación) adquieren campo y lo explotan de forma individual. Los padres (Segunda Generación) continúan con la explotación individual. Al fallecer el padre los hijos (Tercera Generación) comenzaron la explotación en forma conjunta.
Empresa 2	Sociedad de Hecho	Tercera Generación	Los abuelos paternos y maternos (Primera Generación) adquieren campo y lo explotan de forma individual. Los padres (Segunda Generación) continúan con la explotación de forma individual.

			Al retirarse los padres, los hijos (Tercera Generación) comenzaron la explotación en forma conjunta.
Empresa 3	Sociedad de Hecho	Cuarta Generación	El bisabuelo paterno (Primera Generación) adquiere campo y lo explota de forma individual. El abuelo paterno (Segunda Generación) y el padre (Tercera Generación) continúan con la explotación individual. Al fallecer el padre los hijos (Cuarta Generación) comenzaron la explotación en forma conjunta.
Empresa 4	Sociedad de Hecho	Tercera Generación	Los abuelos paternos y maternos (Primera Generación) adquieren campo y lo explotan de forma individual. Los padres (Segunda Generación) continúan la explotación de forma individual. Al fallecer el padre, los hijos (Tercera Generación) comenzaron la explotación en forma conjunta.
Empresa 5	Sociedad de Hecho	Cuarta Generación	El bisabuelo paterno (Primera Generación) adquiere campo y lo explota de forma individual. La abuela paterna (Segunda Generación) y el padre (Tercera Generación) continúan con la explotación individual. Al fallecer el padre los hijos (Cuarta Generación) comenzaron la explotación en forma conjunta.

Fuente: elaboración propia.

La Tabla 2 caracterizó el contexto económico actual y determinó la incidencia de dicho contexto en la forma de funcionamiento y desarrollo de las empresas

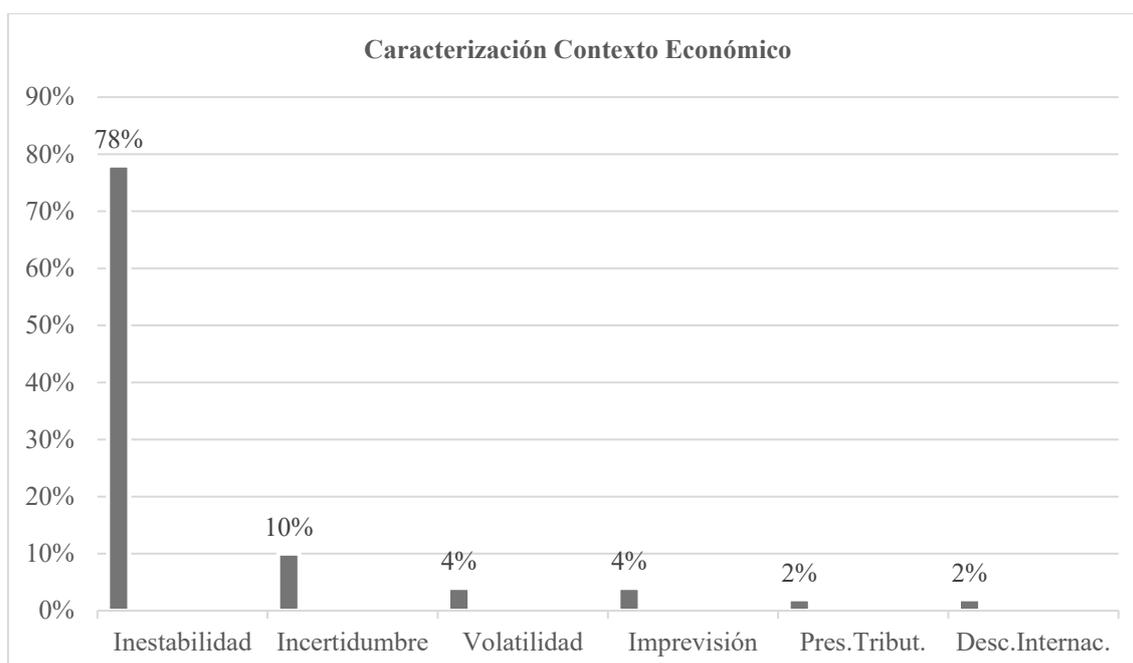
Tabla 2 – Caracterización contexto económico e incidencia en la empresa.

Participante	Caracterización contexto económico		Incidencia en la empresa
Empresa 1	Inestabilidad Incertidumbre	70% 30%	Actitud conservadora. Ritmo lento de crecimiento. Imposibilidad de planificación a largo plazo.
Empresa 2	Inestabilidad	100%	Imposibilidad de planificación a mediano y largo plazo. Desaliento para la expansión productiva.
Empresa 3	Inestabilidad Imprevisión Volatilidad de los mercados	60% 20% 20%	Búsqueda permanente de eficiencia. Optimización de oportunidades de negocio. Combinación eficiente de producción y administración.
Empresa 4	Inestabilidad	100%	Búsqueda de optimización productiva y comercial. Aprovechamiento de oportunidades favorables de negocios.
Empresa 5	Inestabilidad Incertidumbre Alta presión tributaria Desconexión con el plano internacional	60% 20% 10% 10%	Dificultades de planificación a mediano y largo plazo. Disminución de la rentabilidad por la alta carga impositiva.

Fuente: elaboración propia.

La figura 1 permitió observar, en porcentajes sobre el total de las caracterizaciones enunciadas por los entrevistados en las respuestas obtenidas, la incidencia en los productores de cada uno de los factores que influyen el contexto económico actual.

Figura 1 – Caracterización contexto económico



Fuente: elaboración propia.

En la Tabla 3 se determinó la estructura de financiamiento particular de cada una de las empresas y se especificó las formas de generación de recursos financieros para su funcionamiento y evolución.

Tabla 3 – Estructura de financiamiento y recursos financieros de las empresas.

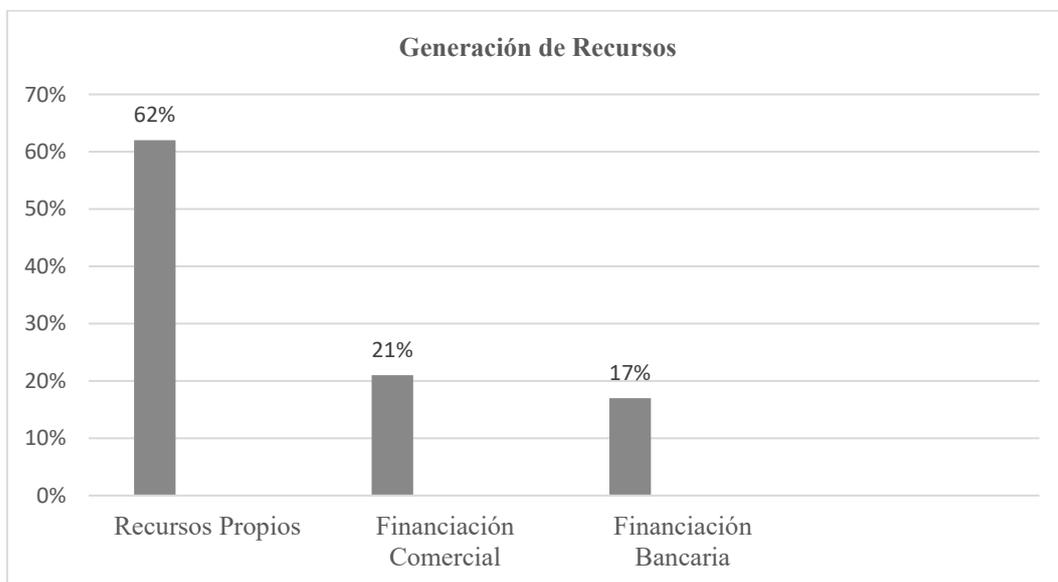
Participante	Estructura de financiamiento		Recursos financieros
Empresa 1	Recursos Propios	65%	Ventas de producción propia. (65%)
	Financiación Comercial	25%	Cuentas corrientes comerciales habituales. (15%)
	Financiación Bancaria	10%	Canjes comerciales (insumos por producción) (10%)
			Préstamos específicos para situaciones puntuales. (4%)
			Tarjetas rurales a plazo corriente. (6%)
Empresa 2	Recursos Propios	75%	Ventas de producción propia. (75%)
	Financiación Comercial	20%	Cuentas corrientes comerciales habituales. (12%)
	Financiación Bancaria	5%	Canjes comerciales (insumos por producción). (8%)
			Tarjetas Rurales a plazo corriente. (3%)
			Descuento bancario de valores de terceros. (2%)
Empresa 3	Recursos Propios	60%	Ventas de producción propia. (55%)
	Financiación Comercial	10%	Ventas de producción propia a futuro (forward). (5%)
	Financiación Bancaria	30%	Cuentas corrientes comerciales habituales. (4%)
			Canjes comerciales (insumos por producción) (6%)
			Créditos a largo plazo, con tasa fija y en Pesos. (10%)
			Tarjetas Rurales a plazo corriente. (20%)
Empresa 4	Recursos Propios	50%	Ventas de producción propia. (50%)
	Financiación Comercial	25%	Cuentas corrientes comerciales habituales. (15%)
	Financiación Bancaria	25%	Canjes comerciales (insumos por producción) (10%)
			Préstamos específicos para situaciones puntuales. (5%)
			Tarjetas rurales a plazo corriente. (15%)
			Cheques diferidos a plazo corriente. (5%)
Empresa 5	Recursos Propios	60%	Ventas de producción propia. (50%)

	Financiación Comercial	25%	Venta de producción propia a futuro (forward). (10%) Cuentas corrientes comerciales habituales. (12%) Canjes comerciales (insumos por producción). (10%) Convenios de financiamiento con acopiadores y distribuidores de insumos. (3%)
	Financiación Bancaria	15%	Créditos con entidades bancarias públicas a largo plazo, con tasa fija y en Pesos. (3%) Tarjetas Rurales a plazo corriente. (10%) Cheques diferidos a plazo corriente. (2%)

Fuente: elaboración propia.

La figura 2 puso de manifiesto en porcentajes, el promedio de la composición total de la forma de generación de los recursos para las empresas relevadas.

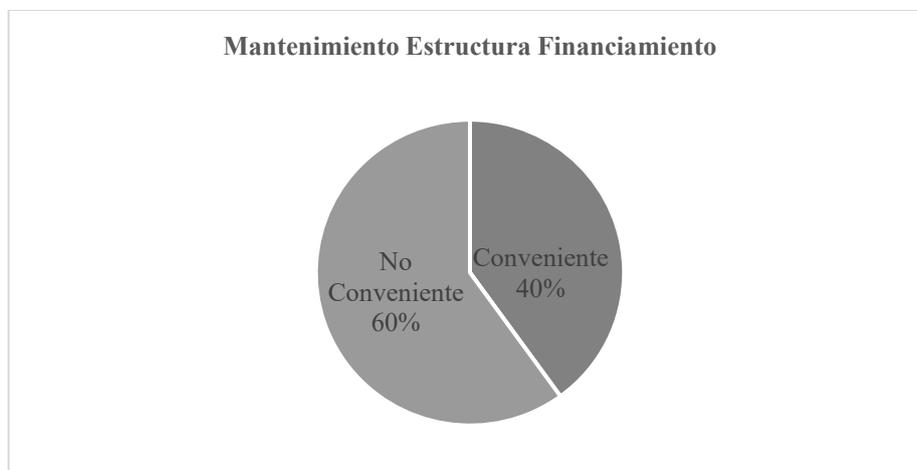
Figura 2 – Composición Generación de Recursos



Fuente: elaboración propia.

La figura 3 reveló la conveniencia o no de mantener la estructura de financiamiento actual por parte de las empresas objeto de esta investigación.

Figura 3 – Conveniencia de mantener la estructura actual de financiamiento.



Fuente: elaboración propia.

La Tabla 4 desarrolló los motivos por los cuales las empresas consideran conveniente o no mantener la estructura de financiamiento actual.

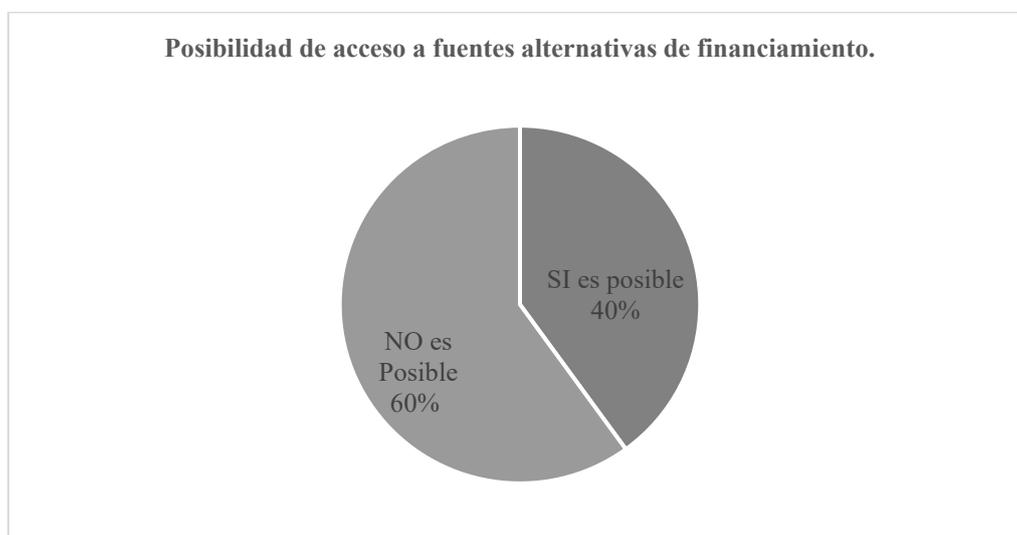
Tabla 4 – Motivos para mantener la estructura financiera actual

Participante	Conveniencia	Motivo	
Empresa 1	No	Tasas de interés muy altas. Plazos de financiamiento escasos.	70% 30%
Empresa 2	No	Tasas de interés muy altas. Plazos de financiamiento escasos.	75% 25%
Empresa 3	Si	Estructura adecuada a las necesidades actuales de la empresa con variadas opciones de financiamiento. Estar atentos a las opciones de financiamiento que brinda el mercado.	70% 30%
Empresa 4	Si	Estructura adecuada a las necesidades actuales de la empresa con variadas opciones de financiamiento. Estar atentos a las opciones de financiamiento que brinda el mercado.	85% 15%
Empresa 5	No	Tasas de interés muy altas. Pocas oportunidades de financiamiento de bienes de capital.	80% 20%

Fuente: elaboración propia.

La figura 4 determinó la posibilidad o no, que consideran las empresas relevadas, de acceder a fuentes alternativas de financiamiento.

Figura 4 – Posibilidad de acceder a fuentes alternativas de financiamiento.



Fuente: elaboración propia.

Por último, la Tabla 5 determinó los motivos por los que los productores participantes de esta investigación consideran o no factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento y, en el caso de las respuestas positivas, se indicaron las posibilidades que consideran adecuadas para su realidad productiva.

Tabla 5 – Posibilidad y motivos acceso a fuentes alternativas de financiamiento.

Participante	Posibilidad	Motivo de la factibilidad o no	Fuente de financiamiento alternativa
Empresa 1	Si	El mercado crediticio siempre puede mejorarse.	Líneas de créditos bancarias para evolución a tasas de interés bajas, fijas y en pesos. Sistemas nuevos de financiación de parte de proveedoras de insumos.
Empresa 2	No	La inestabilidad actual impide el desarrollo de fuentes alternativas de financiamiento viables para los productores.	No se indica ninguna fuente de financiamiento alternativa.
Empresa 3	Si	Saber ver las posibilidades de financiamiento acordes a cada rama del sector productivo agropecuario.	Operatoria de canje de insumos por carne. Ventas de carne a futuro. Obtener inversiones de terceros ajenos a la empresa. Operatoria de canje de insumos contra prestación de servicios agropecuarios.
Empresa 4	No	Las condiciones de inestabilidad económica dificultan mucho la existencia de fuentes alternativas de financiamiento.	No se indica ninguna fuente alternativa de financiamiento.
Empresa 5	No	La política financiera familiar siempre ha sido conservadora, buscando avanzar sobre bases firmes.	No se indica ninguna fuente alternativa de financiamiento.

Fuente: elaboración propia.

Discusión

El objetivo general de este trabajo ha sido determinar las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares agropecuarias en el partido de Coronel Suárez, sudoeste de la provincia de Buenos Aires, en el año 2021, contextualizando las empresas y analizando detalladamente sus características particulares. Esta investigación reviste una gran importancia ya que posibilita conocer la realidad financiera y operativa de las pymes familiares agropecuarias de la zona relevada, permitiendo el desarrollo de estrategias que optimicen el financiamiento productivo de las empresas del sector.

El primer objetivo específico ha sido realizar una breve reseña histórica de las pymes familiares agropecuarias. La información relevada a las cinco empresas participantes del trabajo muestra que todas ellas comparten el vínculo familiar y a la vez funcionan como una empresa tradicional, manteniendo en uno o más de los miembros la dirección y administración de la firma. Esto es coincidente con lo expresado por Soto y

Balverde (2016), quienes aseveran que el mantenimiento de la estructura familiar en la empresa y la incorporación de los miembros más jóvenes de la familia, con sus nuevas ideas y formas de encarar las tareas, ayuda a enriquecer el funcionamiento de la empresa y lleva a que ésta perdure en el tiempo.

El análisis de la información permite determinar además que todas las empresas relevadas tienen por lo menos tres generaciones de antigüedad, habiendo incluso casos de cuatro generaciones que mantienen la empresa familiar en marcha, logrando perdurar en el tiempo. Estas situaciones están en consonancia con lo expresado por Pousa (2013), quien sostiene que las empresas familiares, en función de su visión estratégica de perdurar en el tiempo, deben integrar a todos los miembros de la familia en el proyecto familiar buscando preparar naturalmente la sucesión generacional para que, al momento del traspaso de mando de gestión, el familiar sucesor está capacitado e identificado con los objetivos de la empresa familiar y pueda lograr así que el funcionamiento continúe en el tiempo.

Dentro del contexto de las pymes familiares en Argentina uno de los sectores en la que más se han desarrollado ha sido el sector agropecuario. El sistema de trabajo y la identificación del grupo familiar con la tierra hacen que facilite la duración en el tiempo; no obstante, las pymes agropecuarias familiares han ido reorganizando su sistema de funcionamiento de acuerdo con la evolución que han ido teniendo en el tiempo, y con las modificaciones de las condiciones económicas, legales y estructurales del país. Esto ha llevado a las empresas a readecuar su forma legal, pasando de la entidad individual al formato societario en cualquiera de sus formas: Sociedades de Hecho, Sociedades Anónimas, Sociedades de Responsabilidad limitada, entre otras. Esta evolución permite a las empresas estructurar más adecuadamente su funcionamiento legal e impositivo, y clarifica aún más las funciones y la distribución patrimonial dentro de cada firma.

En el caso de las empresas relevadas para esta investigación se observa que la totalidad funcionan bajo el formato de Sociedad de Hecho y todas, sin excepción, han vivido el proceso de evolución arriba descrito, pasando de dos o tres generaciones individuales a una conformación societaria que comprende al total de los miembros de la familia. Estas aseveraciones van de la mano de lo indicado por Suárez, Lomello, Giovannini, Apto y Miranda (2019), quienes concluyen que las empresas familiares agropecuarias para poder subsistir y perdurar en el tiempo deben pensar adecuadamente

su proceso de sucesión de mando como así también su formato legal, para evitar así un deterioro de la empresa producido fundamentalmente por la avanzada edad que en general tienen los fundadores o las generaciones antecesoras, lo cual hace que no siempre tomen las decisiones coyunturales adecuadas.

El segundo objetivo específico ha sido caracterizar el contexto económico local y su incidencia sobre las pymes agropecuarias familiares. En este aspecto es inevitable asociar el contexto económico local con la situación económica a nivel nacional. Todas las empresas relevadas perciben una situación económica actual difícil, caracterizándola de acuerdo al factor que consideran predominante; así surge que, de todas las causas manifestadas por los entrevistados, la inestabilidad es la más importante, ya representa una incidencia del 78%, a ella le sigue la incertidumbre con un 10% de incidencia, y luego otras causas como son la volatilidad de los mercados (4%), la imprevisión (4%), la alta carga impositiva (2%) y la desconexión con el plano internacional (2%).

Este análisis resulta coincidente con lo expresado por De Simone (2017), quien sostiene que la desconfianza hacia las instituciones políticas y gubernamentales, como así también la alta inflación y la volatilidad económica, sumados a la falta de políticas económico – estratégicas hacia las pymes, dificulta notablemente el crecimiento y la duración en el tiempo de las empresas.

No obstante, las pymes agropecuarias familiares deben buscar superar estas dificultades para evolucionar por sí mismas, independientemente del contexto actual reinante. En las entrevistas realizadas algunos de los participantes destacan que, ante el difícil contexto económico actual, se debe buscar optimizar las oportunidades de negocios, como así también las facetas productivas y administrativas. En consonancia con esto, Feito (2013) sostiene que las empresas familiares agropecuarias están llamadas a evolucionar y para ello, además de políticas públicas que acompañen el crecimiento de las empresas, es necesario adquirir saberes y capacidades que permitan diversificar y optimizar los procesos productivos.

El tercer objetivo específico busca determinar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes agropecuarias familiares en el contexto actual. El análisis de la información relevada permite indicar en promedio que el 62% de las operaciones efectuadas por los productores son solventadas con recursos propios, lo cual indica una necesidad de financiamiento externo promedio de un 38%. Este porcentaje es afrontado

por las empresas tomando un 21% de financiación comercial y un 17% de financiación bancaria. No obstante ello, cada empresa evalúa sus necesidades operativas, productivas y de inversión y las compara con las opciones de financiamiento disponibles, tanto con recursos propios como con financiamiento externo, buscando la mejor combinación para sus explotaciones. Siguiendo este lineamiento, Sanchez (2016) concluye que la gestión y planificación de los recursos es una herramienta fundamental para garantizar el desarrollo óptimo de la empresa y acentúa la necesidad de adecuarla a las variables climáticas y de mercado, a fin de no quedar expuestas situaciones de iliquidez o ahogo financiero innecesarias que dificulten alcanzar las metas previstas.

Los recursos propios son indudablemente la primera y más importante de las fuentes de financiamiento de las pymes agropecuarias. Todos los entrevistados coinciden en ello y se determinó, como se menciona en el párrafo anterior, que el 62% de los ingresos destinados al funcionamiento de la empresa provienen de producción propia, en estos casos de la agricultura y la ganadería bovina.

Las empresas agropecuarias deben buscar siempre coordinar ingresos y erogaciones, sobre todo teniendo en cuenta la estacionalidad de la actividad agropecuaria, organizando una estrategia de comercialización que permita la genuina cobertura de los gastos incurridos. Esta manera de operar coincide con lo expresado por el Centro de Estudios en Agronegocios y Alimentos (2009), quien concluye que la gran mayoría de las decisiones comerciales, especialmente las relacionadas con insumos para la producción, son tomadas por los productores buscando optimizar calidad y precio, adquiriéndolos con recursos propios, ya que esto les da ventajas competitivas en las operaciones.

No obstante, la situación económica actual, contextualizada como inflacionaria e inestable, ha hecho que los costos operativos aumenten considerablemente y generen la necesidad de recurrir a financiamiento externo. Este estudio concluye que el 38% de los recursos que necesitan las empresas relevadas surgen del uso de financiamiento externo en sus diferentes formas; coincide con esto Rihl (2016) cuando indica que existen muchas posibilidades de financiación externa a las cuales pueden acceder las pymes agropecuarias, aunque también manifiesta que no todos los productores conocen las opciones de financiamiento disponibles, y en algunas ocasiones, aunque las conocen, no

toman la mejor decisión estratégica, con los consiguientes inconvenientes financieros posteriores.

La forma de financiamiento externa más tradicional es la financiación comercial. Del análisis de la información relevada surge que, sobre el 38% de financiación externa que toman las empresas, el 21% corresponde a este tipo de opción de financiamiento. Habitualmente se gestiona a través de la cuenta corriente comercial tradicional, que representa el 55,20% de la financiación comercial; ésta no requiere garantía real de ningún tipo y se basa fundamentalmente en una relación de confianza entre el productor agropecuario y el comerciante.

Otra variante de financiación comercial que ha sido utilizada por las pymes agropecuarias entrevistadas es el canje de insumos y combustibles por producción disponible, que representa el 41,9% de la financiación comercial; y se ha convertido en una interesante herramienta de gestión financiera, ya que permite la cancelación de la cuenta comercial sin necesidad de tener que efectuar una operatoria de venta previa.

Ocasionalmente, los productores suscriben convenios de financiamiento con acopiadores y proveedores de insumos, aunque ésta práctica no es demasiado frecuente, ya que solamente representa el 2,9% del total de la financiación comercial gestionada por los productores relevados.

La financiación comercial se encuentra arraigada en el funcionamiento de los productores agropecuarios desde sus orígenes, ya que antiguamente eran la única vía de financiamiento externo existente. Esto ha generado un vínculo muy fuerte, tal cual lo expresa Sanchez Sorondo (2017), quien sostiene que los productores agropecuarios utilizan la herramienta del crédito comercial no sólo por una cuestión de conveniencia financiera, sino también por una cuestión cultural, ya que históricamente han utilizado esa herramienta.

La financiación bancaria también ocupa un lugar de importancia en el financiamiento externo de las pymes agropecuarias: sobre el 38% determinado como rango de financiamiento externo, el 17% corresponde a este tipo de financiación. En el estudio se observa que todos los productores participantes utilizan alguna de las herramientas financieras disponibles por los bancos para el sector productivo agropecuario de la región pampeana. En este sentido, es importante hacer hincapié en la ubicación geográfica de las empresas agropecuarias objeto del presente estudio, ya que

pertenecen a una región productiva que siempre ha sido favorecida con amplias posibilidades crediticias. Bergesio, Golovanevsky, y González (2016) avalan lo expresado y muestran el contrasentido entre la región pampeana y el resto del país, ya que sostienen que el sector agropecuario extra pampeano está siempre en desventaja estratégica respecto de la región productiva pampeana en diversos aspectos, entre los que se encuentra la dificultad del acceso a financiación bancaria, tanto por falta de capacidad económica de repago de parte del productor, como por falta de líneas crediticias adecuadas a las realidades de las economías regionales, por parte de las instituciones bancarias.

El espectro crediticio disponible para el sector agropecuario de la región analizada comprende diversos tipos de líneas de financiación, en función de las necesidades a cubrir y de las garantías que presente el productor como aval de pago. El principal uso de las herramientas bancarias disponibles está orientado a la financiación a corto plazo sin garantías reales: por ello se observa que el 63,50% de la financiación bancaria utilizada corresponde a tarjetas rurales agropecuarias, acompañadas en menor proporción por otros productos: 10,50% préstamos a sola firma de corto plazo, 8,20 % cheques de pago diferido y 2,3% descuento de valores. Esta financiación cortoplacista adquiere gran relevancia debido a que genera un oxígeno financiero fundamental para las empresas agropecuarias en determinados momentos de sus ciclos productivos.

Estas consideraciones respecto del financiamiento bancario están en consonancia con lo expuesto por Sanchez Sorondo (2017), quien concluye que los productores agropecuarios tienen en general acceso a préstamos a corto plazo para la cobertura de sus necesidades de capital de trabajo, aunque también sostiene que existe una oferta escasa de parte de las entidades bancarias de préstamos a mediano y largo plazo para la adquisición de bienes de capital. Esta falta de opciones financieras a mediano y largo plazo se ve reflejada en el estudio realizado, ya que solamente el 15,50% de la financiación bancaria utilizada corresponde destinados a la adquisición de bienes de capital.

El cuarto objetivo específico analiza la conveniencia de mantener la estructura de financiamiento actual por parte de las pymes agropecuarias familiares. El contexto económico actual de inestabilidad e incertidumbre hacen difícil la planificación financiera

para las empresas, especialmente en el sector agropecuario donde además inciden dos variables externas que los productores no pueden controlar: el clima y los precios.

Este escenario complejo se ha visto reflejado en la información obtenida de las empresas relevadas: el 60% de los productores entrevistados considera que, si bien ha utilizado las herramientas financieras disponibles, no es conveniente mantener la estructura de financiamiento actual, ya que puede mejorarse en tres aspectos fundamentales: los productores relevados consideran que el 75% de los aspectos a mejorar corresponde a las elevadas tasas de interés vigentes, los escasos plazos de financiación presentan una incidencia del 18,33%; y las pocas oportunidades de financiamiento para adquirir bienes de capital representan el 6,67% de la problemática de financiamiento actual a mejorar.

Por otra parte, el 40% de los productores entrevistados, a pesar de coincidir con el complejo panorama general, consideran conveniente mantener la estructura de financiamiento actual, ya que entienden que estas herramientas satisfacen convenientemente sus necesidades financieras, y fijan dos conceptos claves para sostener su postura: por un lado se determina que un 77,50% de la conveniencia está en lograr la estructura financiera adecuada a las necesidades actuales de la empresa; por otra parte el 22,50% de conveniencia apunta a estar atentos a las oportunidades financieras que se presentan en el mercado.

Este análisis se condice con lo expresado por Rihl (2016) cuando indica que los productores agropecuarios deben buscar acceder al crédito financiero que le permita optimizar su forma de producir, aún en condiciones económicas dificultosas, buscando minimizar el impacto de las crisis en sus estructuras productivas.

El quinto objetivo específico propone determinar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento para las pymes agropecuarias familiares a nivel local. El análisis ha tenido como objetivo distinguir las fuentes alternativas de financiamiento existentes aplicables a la actividad, donde se han considerado las herramientas financieras alternativas disponibles en el mercado para el sector agropecuario: el leasing financiero para adquisición de bienes de capital, el factoring como herramienta de generación de recursos financieros de disponibilidad inmediata y el crowdfunding como alternativa de financiamiento asociativo.

Este análisis efectuado sobre los casos relevados permite determinar que el 60% de los productores considera que no es posible acceder a fuentes alternativas de financiamiento, ya sea por las condiciones de inestabilidad económica actuales que impiden el desarrollo de nuevas posibilidades de financiación, o también por cuestiones de política familiar conservadora respecto de las nuevas alternativas financieras disponibles o a generarse.

Esta problemática en torno a los reparos de los productores sobre la utilización de nuevas fuentes financieras coincide con lo abordado por Chorén (2015), quien analiza como alternativa el leasing financiero y concluye que la posibilidad de utilización de ésta herramienta solo es posible si los productores logran interpretar la ventaja de su utilización, y se da una relación sinérgica entre todos los participantes de la operatoria: el comprador, la entidad financiera y la empresa que provee el bien afectado. En el mismo sentido, Pastrana Triana (2015) en su análisis de la utilización del factoring como nuevo medio de financiamiento admite la influencia que el entorno macroeconómico tiene sobre las decisiones de los productores al momento de optar por nuevas alternativas financieras.

Por otra parte, el 40% de los productores relevados considera que es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento, tanto actuales como futuras, y se aventuran a diseñar posibles opciones financieras alternativas: nuevos sistemas de financiación por parte de las compañías proveedoras de insumos, operaciones de canje de insumos por producción bovina y ventas a futuro de carne vacuna, operaciones de canje de insumos por prestación de servicios agrícolas y obtención de inversiones de capital de terceros ajenos a la empresa bajo algún marco asociativo.

Esta actitud receptiva y proactiva de los productores agropecuarios hacia los nuevos desafíos en materia de financiamiento está en consonancia con lo expresado por Bongiorno, Rodríguez, y Villaflor (2019), quienes en su análisis del crowdfunding como una nueva herramienta a desarrollar en el mercado financiero, sostienen que éste método innovador es una solución adecuada para subsanar las dificultades y los impedimentos de financiamiento tradicional que sufren muchas empresas, además reversiona el concepto de financiamiento colectivo y la política de crecimiento asociativo, que, especialmente en el sector agropecuario, han sido las principales herramientas de crecimiento a principios del siglo XX con el desarrollo del cooperativismo.

El desafío de los productores agropecuarios de cara al futuro es avanzar en sintonía con las nuevas realidades productivas, comerciales y financieras que hacen evolucionar su actividad de forma permanente. Low (2016), coincidiendo con éste concepto, sostiene que las entidades bancarias y financieras deben diseñar nuevas líneas de financiamiento especiales para pequeños y medianos productores que, por cuestiones de escala productiva o de estructura de trabajo, quedan marginados de la posibilidad de acceso a productos financieros específicos, aún teniendo el conocimiento y la fuerza de trabajo necesarios para continuar evolucionando productivamente.

El desarrollo de éste trabajo de investigación ha presentado limitaciones de carácter técnico y metodológico debido, fundamentalmente, a la baja posibilidad de generalizar los resultados obtenidos, ya que no existen registros para poder determinar el total de las pymes familiares agropecuarias del partido de Coronel Suárez, por lo que la población muestral es incierta. Al efecto del análisis investigativo se han tomado cinco pymes familiares agropecuarias, que representan una muestra acotada, por lo que los resultados obtenidos, si bien ofrecen una base estadística, no puede decirse que sean concluyentes para el total de la población que reúne las mismas condiciones específicas.

Además, el trabajo presenta un sesgo potencial, generado de manera involuntaria, pero que condiciona de alguna manera los resultados: las cinco empresas relevadas, si bien varían en cuanto a la superficie de tierra que explotan, presentan una estructura financiera similar, con preponderancia de recursos propios y alternativas de financiación tradicionales para los recursos de terceros que utilizan. Al no poder ampliar la base del estudio a todas las pymes agropecuarias familiares del partido de Coronel Suárez, no se logra plasmar las realidades de otras empresas del rubro con estructuras financieras con diferente composición, lo cual enriquecería la investigación.

No obstante ello, el trabajo presenta fortalezas que lo hacen de utilidad: es la primera investigación que estudia el tema del financiamiento de las pymes familiares agropecuarias en el partido de Coronel Suárez. El único antecedente investigativo detectado sobre ésta problemática corresponde al trabajo realizado por López Castro (2016), donde se analiza el desarrollo de las unidades productivas familiares del sector agropecuario en el sudoeste bonaerense, aunque se concentra en las cuestiones productivas y no analiza de forma detallada el financiamiento, sumado a que tiene un alcance exclusivamente regional.

Además, ha propiciado que los productores relevados analicen detenidamente su realidad financiera, e incluso también la productiva, permitiéndoles evaluar en qué estado se encuentran, cómo mantenerse en el mercado y qué estrategias utilizar para mejorar. Este trabajo les ha brindado un espacio de análisis que habitualmente, por el ritmo de sus actividades y las ocupaciones cotidianas, el productor no tiene oportunidad de realizar.

La investigación, además, ha puesto en conocimiento de los productores participantes nuevas alternativas de financiamiento que se pueden llegar a aplicar en la región. Además, ha generado algunas ideas interesantes respecto de otras fuentes de financiamiento que son factibles de aplicar a futuro.

En base a todo lo anteriormente expresado se puede concluir que el trabajo realizado cumple con el objetivo general planteado y los objetivos específicos determinados, ya que permite aseverar que el financiamiento es una herramienta fundamental para el desarrollo de las pymes agropecuarias familiares del partido de Coronel Suárez, más aún en el contexto de inestabilidad económica actual, dado que las condiciones macroeconómicas por las que transitan las empresas obligan a éstas a determinar y llevar a la práctica estrategias de financiamiento eficientes a corto plazo, buscando generar una base estructural sólida para desarrollar proyectos de financiamiento a mediano y largo plazo.

Además, se plantea la problemática de mejorar las opciones de financiamiento actuales y surge como conclusión la necesidad de analizar y buscar nuevas fuentes alternativas que generen recursos financieros, aunque para ello las pymes familiares agropecuarias deben dejar de lado su miedo al cambio, modificando su visión de simples productores a empresa, y adaptándose a los nuevos paradigmas que rigen los tiempos actuales.

En función de los resultados obtenidos en el presente trabajo de investigación es posible desarrollar algunas recomendaciones que permitan a las pymes agropecuarias familiares optimizar su estrategia de financiamiento y obtener así beneficios competitivos que las ayuden a crecer y seguir manteniéndose firmes a lo largo del tiempo.

En primer lugar se recomienda que cada empresa confeccione un flujo de fondos financiero a doce meses de plazo y ajustable trimestralmente, en el cual refleje los ingresos y egresos que deberá afrontar, para evaluar la necesidad de recursos y los

eventuales ahogos financieros que pueden surgir; es recomendable confeccionarlo por campaña productiva a efectos de contextualizarlo adecuadamente.

Otra recomendación importante es obtener asesoramiento comercial y bancario sobre las opciones de financiación disponibles. Para ello es adecuado incorporar esta problemática en las agendas de actividades de las entidades intermedias que nuclean a los productores agropecuarios de la región, como son las cooperativas, los grupos CREA, Cambio Rural, CARBAP, entre otros.

También como recomendación se considera necesario poder determinar el planteo productivo más adecuado para la aptitud de la tierra explotada, buscando la adecuada diversificación entre agricultura y ganadería y una adecuada rotación del terreno, ya que muchas veces los problemas de recursos están asociados a una planificación productiva deficiente.

Como última recomendación se considera importante poder determinar la factibilidad de agregar a la producción primaria algún tipo de valor agregado, que permita la comercialización de la producción con mejores condiciones, mejorando así la competitividad y el flujo financiero de las empresas agropecuarias.

Finalmente, se concluye que es importante dejar abierta la posibilidad de que éste trabajo tenga continuidad a través de futuras líneas de investigación, debido fundamentalmente a que en el partido de Coronel Suárez existen una gran cantidad de pymes familiares agropecuarias en condiciones similares a las cinco empresas relevadas en este estudio, y el análisis de la información que pueden brindar permitirá, sin duda alguna, optimizar las estrategias de financiamiento y ayudar al crecimiento de todas las empresas del sector.

Referencias

- Arceo, N., Fernández, A. L., & González, M. L. (14 de Enero de 2019). *América Latina en la Historia Económica*. doi:10.18232/alhe.952
- Banco Central de la República Argentina. (1 de Marzo de 2020). www.bcra.gov.ar. Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de http://www.bcra.gov.ar/PublicacionesEstadisticas/Encuesta_de_condiciones_crediticias.asp
- Bergesio, L., Golovanevsky, L., & González, N. (2016). Propuestas para el estudio y caracterización de los pequeños productores agropecuarios de la puna jujeña (Argentina). *Revista Pilquen - Sección Ciencias Sociales*, 19(1), págs. 3,4. Recuperado el 29 de Abril de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/3475/347544730002.pdf>
- Bolsa de Comercio de Rosario. (13 de Septiembre de 2019). *Fuerte crecimiento del financiamiento bancario en moneda extranjera al sector agrícola*. Recuperado el 27 de Abril de 2021, de www.bcr.com.ar: <https://www.bcr.com.ar/es/mercados/investigacion-y-desarrollo/informativo-semanal/noticias-informativo-semanal/fuerte-3>
- Bongiorno, T., Rodríguez, T., & Villafior, J. (2019). *El método de financiación de crowdfunding como solución posible a la financiación de los proyectos de emprendedores y Pymes de la República Argentina*. Universidad Argentina de la Empresa. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/handle/123456789/8338>
- Centro de Estudios en Agronegocios y Alimentos. (2009). *Encuesta sobre las necesidades del Productor Agropecuario Argentino*. Universidad Austral, Centro de Estudios y Agronegocios, C.A.B.A. Recuperado el 14 de Mayo de 2021, de <https://www.austral.edu.ar/cienciasempresariales/wp-content/uploads/2017/07/Informe-ENPA-2009.pdf>
- Chorén, M. C. (2015). El leasing como herramienta de financiación. *El leasing como herramienta de financiación*, 14-20, 65-69. Bolívar, Buenos Aires, Argentina: Universidad Fasta. Recuperado el 27 de Abril de 2021, de <http://redi.ufasta.edu.ar:8080/xmlui/handle/123456789/866>
- Colomé, R. A. (2016). *Instituciones, política económica, política agrícola, y crecimiento en Argentina. 1853-2015*. Asociación Argentina de Economía Agraria. Córdoba: Universidad Nacional de Córdoba. Obtenido de

http://aaea.com.ar/_upload/files/publicaciones/26_20161228125521_Trabajo_30.pdf

- Costa, J. C. (2015). *Profesionalismo de las empresas familiares agropecuarias*. Tesis de grado, Pontificia Universidad Católica Argentina, Facultad de Ciencias Agrarias, C.A.B.A. Recuperado el 13 de Mayo de 2021, de <https://repositorio.uca.edu.ar/handle/123456789/428>
- De Simone, M. (2017). *Pymes y crecimiento económico*. Tesis de Maestría, UNiversidad Nacional de La Plata, Facultad de Ciencias Económicas. Recuperado el 22 de Mayo de 2021, de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/62248>
- Dodero, S. (2014). *El secreto para resolver conflictos en la empresa familiar*. C.A.B.A.: El Ateneo. Obtenido de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=sRsGEAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT5&dq=el+secreto+para+resolver+conflictos+en+la+empresa+familiar+%2B+s+antiago+dodero&ots=oEzN_uVyCa&sig=XAgJTz3S5J1kuvx5omhEQQHXE#v=onepage&q=el%20secreto%20para%20resolver%20conflictos%20
- Feito, M. C. (12 de Enero de 2013). <https://rid.unam.edu.ar>. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de <https://rid.unam.edu.ar/handle/20.500.12219/1711>
- Goldstein, E. (2013). *Elementos para diseñar una estrategia de financiamiento para el desarrollo en la Argentina*. Organización de las Naciones Unidas, Programa de las Naciones Unidas para el desarrollo, CABA. Recuperado el 15 de Mayo de 2021, de <https://www1.undp.org/content/undp/es/home/librarypage.html>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2006). *Metodología de la Investigación* (Cuarta ed.). Mexico: McGraw - Hill Interamericana. Recuperado el 1 de Mayo de 2021, de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/60128572/sampieri-et-al-metodologia-de-la-investigacion-4ta-edicion-sampieri-2006_ocr20190726-128374-ja0aah.pdf
- Lattuada, M., Nogueira, M. E., & Urcola, M. (14 de Agosto de 2015). Las formas asociativas de la agricultura familiar en el desarrollo rural argentino de las últimas décadas (1990-2014). *CIRIEC-España, Revista de Economía Pública, Social y Cooperativa*, págs. 195-228. Recuperado el 25 de Abril de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/174/17442313007.pdf>
- López Castro, N. I. (Febrero de 2016). <https://ri.conicet.gov.ar>. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de Repositorio Institucional Conicet Digital: <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/74690>
- Low, G. M. (2016). *La evolución del financiamiento del sector agropecuario argentino entre 1990 y 2013 en el marco de la agriculturización*. Recuperado el 28 de Abril de 2021, de <https://agro.uba.ar/>: https://www.agro.uba.ar/apuntes/wp-content/uploads/2020/01/22la_evolucion_del_financiamiento_del_sector_agropeuario_argentino_entre_1990y2013_en_el_marco_de_la_agriculturizacion_low.pdf

- Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación. (s.f). <https://www.argentina.gob.ar/agricultura>. Recuperado el 28 de Abril de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/agricultura/programas>
- Ministerio de Desarrollo Productivo - Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores. (1 de Abril de 2021). www.argentina.gob.ar. Recuperado el 12 de Mayo de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/organigrama/SEPyME-Emprendedores>
- Niño Rojas, V. M. (2011). *Metodología de la investigación - Diseño y Ejecución* (Primera ed.). Bogotá, Colombia: Ediciones de la U. Recuperado el 2021 de Mayo de 1, de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/55118936/METODOLOGIA_DE_LA_INVESTIGACION_DISENO_Y_EJECUCION.pdf?1511747985=&response-content-disposition=inline%3B+filename%3DMETODOLOGIA_DE_LA_INVESTIGACION_DISENO_Y.pdf&Expires
- Pastrana Triana, O. A. (2015). *Factoring. Opción de financiamiento eficiente para las pymes en Argentina*. Tesis de Posgrado, Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas - Departamento de Posgrado. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0353_PastranaTrianaOA
- Patrouilleau, M. M., Mioni, W. F., & Aranguren, C. L. (2017). *Políticas públicas en la ruralidad argentina*. (E. INTA, Ed.) C.A.B.A. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de https://www.researchgate.net/profile/Mercedes-Patrouilleau/publication/322437343_Políticas_publicas_en_la_ruralidad_argentina/links/5a5cbe0c458515c03ede6c98/Políticas-publicas-en-la-ruralidad-argentina
- Pousa, F. G. (2013). *El impacto de las relaciones interpersonales en la transmisión de mandos de las pymes familiares en la Argentina*. Universidad de Belgrano. C.A.B.A.: Universidad de Belgrano. Recuperado el 25 de Abril de 2021, de <http://190.221.29.250/handle/123456789/5165>
- Ramillo, D. N., & Prividera, G. (2013). *La Agricultura Familiar en Argentina. Diferentes abordajes para su estudio* (Vol. 20). (INTA, Ed.) CABA. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de https://scholar.google.es/scholar?q=caracteristicas+de+los+productores+rurales+argentinos&hl=es&as_sdt=0%2C5&as_ylo=2013&as_yhi=2021
- Rihl, V. L. (1 de Diciembre de 2016). Financiamiento de pymes del sector agropecuario, a través del mercado de capitales. *Financiamiento de pymes del sector agropecuario, a través del mercado de capitales*, 64-68. C.A.B.A., Argentina: Universidad de Buenos Aires. Recuperado el 26 de Abril de 2021, de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1045_RihlVL.pdf

- Sanchez Sorondo, J. (2 de Mayo de 2017). Financiamiento del sector agropecuario y Agroindustrial en Argentina. *Financiamiento del sector agropecuario y Agroindustrial en Argentina*, 24-30. C.A.B.A., C.A.B.A., Argentina: Universidad Torcuato Di Tella. Recuperado el 26 de Abril de 2021, de https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/11184/MBA_2017_Sa%cc%81nchez%20Sorondo.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Sanchez, C. O. (1 de Enero - Junio de 2016). Planificación financiera de empresas agropecuarias. *Revista Científica Visión de Futuro*(20), págs. 209-227. Recuperado el 25 de Abril de 2021, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357943291006>
- Soto, E., & Balverde, R. (2016). *Pymes familiares, millennials y nuevas formas de socialización: desafíos generales de las pymes familiares de cara al traspaso de la conducción*. C.A.B.A.: UCES. Recuperado el 25 de Abril de 2021, de http://dspace.uces.edu.ar:8180/jspui/bitstream/123456789/4439/1/RI_42_17_Soto_Balverde.pdf
- Suárez, R., Lomello, V., Giovannini, F., Apto, Y., & Miranda, D. (15 de Noviembre de 2019). Particularidades de la gestión de empresas familiares agropecuarias de Argentina. *Revista Científica FAV-UNRC Ab Intus*, pág. 22. Recuperado el 25 de Abril de 2021, de [file:///C:/Users/Usuario/Downloads/117-27-437-3-10-20200831%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/117-27-437-3-10-20200831%20(1).pdf)

Anexo I

Consentimiento informado para participantes de investigación

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

La presente investigación es conducida por..... , 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

Entrevista pautada para el desarrollo de la investigación.

Entrevistado N° ...:

Apellido y Nombres:

En representación de:

Cuestionario:

- 1) Realice una breve reseña histórica sobre los orígenes de la empresa representa, desde el/los primeros fundadores hasta la actualidad.
- 2) Caracterice el contexto económico local y su incidencia sobre el funcionamiento de su empresa.
- 3) ¿Qué estructura de financiamiento adopta su empresa en el contexto actual?. Considere recursos propios y de terceros.
- 4) ¿Considera la conveniencia de mantener la estructura de financiamiento actual? ¿puede mejorarse? ¿con qué herramientas?
- 5) ¿Considera factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento a nivel local? ¿cuáles podrían ser?.