

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“Financiamiento de empresas familiares de distintos sectores económicos en contextos de inestabilidad”

“Financing of family business from different economic sectors in an unstable context”

Autor: Fernández María Celeste

DNI: 27.867.032

Legajo: VPCB1478

Director de TFG: González Torres Alfredo

Reconquista, Santa Fe

Argentina, Marzo 2021

Resumen

El presente trabajo se caracteriza por determinar la importancia del financiamiento de las PyMEs familiares en un contexto de inestabilidad en la ciudad de Reconquista, provincia de Santa Fe. La investigación fue de alcance descriptivo, de tipo cualitativa, con diseño no experimental. Se analizó una muestra de cinco PyMEs familiares de diferentes sectores económicos, y a través de entrevistas a sus propietarios y directivos se buscó comprender si la ausencia de financiamiento conlleva a la extinción de las empresas en un contexto de inestabilidad. Los resultados determinaron que la principal fuente de financiamiento utilizada por la mayoría de las PyMEs familiares en su origen fue la interna y en segundo término los préstamos de familia, posteriormente, en la etapa de consolidación se destacó el financiamiento externo. Además, aquellas indicaron que su principal canal de información sobre las distintas ofertas de las líneas crediticias es a través de los oficiales de cuenta de las instituciones bancarias. Finalmente mencionaron que su principal barrera para el acceso al financiamiento son las altas tasas de interés en un contexto de inestabilidad. Por lo que se concluyó que las PyMEs familiares de los sectores industriales y de construcción han destacado que es necesario el financiamiento para garantizar su subsistencia y en cuanto a las del sector comercial si bien no es fundamental si lo es para su crecimiento en un contexto de inestabilidad.

Palabras claves: PyMEs familiares, inestabilidad, acceso, sectores, financiamiento.

Abstract

This work was done to determine the importance of financing small family-owned enterprises in an atmosphere of instability in the town of Reconquista, province of Santa Fe. The research was descriptive with a qualitative non-experimental focus. A sample of five family businesses coming from different economic areas was analysed and, thanks to the interviews to the owners and managers, it was aimed to understand whether the lack of financing results in the extinction of the companies in an unstable context. The outcome of the investigation determined that the internal financing was used first as the main source of funding for most of the small family firms and, the family loans came in the second place. Finally, the external funding was outstanding at the stage of business consolidation. Besides, entrepreneurs said that their primary sources of information about the different credit facilities offered by banks are the accounting officers working there. In the end, the interviewed people mentioned that the biggest barrier to their companies accessing to financing are the high rates of interest in the present climate of heightened volatility in the country. Consequently, the small family business coming from the industrial or building sectors noted that financing is necessary to ensure the sustainability of the companies. In the case of the trading companies, although it is not the primary goal for them, funding is important for their proper growth in an unstable environment.

Keywords: small family-owned enterprises, instability, acces, sectors, financing.

Índice

Introducción.....	1
Antecedentes.....	1
Elementos teóricos esenciales.....	2
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos	15
Métodos	16
Diseño	16
Participantes.....	16
Instrumentos.....	17
Análisis de datos	17
Resultados.....	18
Discusión	23
Interpretación de resultados	23
Limitaciones de la investigación.....	28
Fortalezas de la investigación	29
Conclusiones.....	30
Recomendaciones	30
Futuras líneas de investigación	31

Introducción

Antecedentes

Al hablar de financiamiento en las empresas, más precisamente en las PyMEs (Pequeñas y Medianas Empresas), se debe comprender que el capital de deuda obtenido de los bancos y otros intermediarios financieros, como el capital privado permiten que las empresas puedan financiar su ciclo inicial de negocio. Sin embargo, si lo que quiere es crecer y desarrollarse se deben evaluar y optar por otras alternativas de financiamiento que permitan el crecimiento de la empresa (Rojas, 2017).

En relación a lo anterior, según concluyó Rojas (2017) las PyMEs se caracterizan por usar sus recursos propios más que los externos para financiar su inversión, limitándolas en el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Al acudir al financiamiento externo, utilizan generalmente fuentes de financiamiento de corto plazo, como ser el préstamo bancario, que si bien no es uno de los instrumentos más idóneos para la inversión, y muchas veces presenta dificultades, es la primera herramienta a la pueden acceder las PyMEs al momento de necesitar financiamiento.

Es importante el estudio de este antecedente, ya que nos permite comprender las barreras que tienen las PyMEs en cuanto al acceso de las diferentes herramientas de financiamiento que brinda el mercado financiero, donde se resalta al préstamo bancario como la fuente más directa con la que disponen para financiarse externamente. Se denota que el financiamiento no es el único factor que garantiza el éxito de una empresa, sin embargo, su ausencia puede ocasionar su fracaso.

En Argentina, la Fundación Observatorio PyME (2019) determinó que menos del 40% de las PyMEs accedieron a un tipo de crédito bancario. En cambio, el 60% restante manifestó no acceder al mismo por diversos factores, entre los cuales se encuentran, altas tasas de interés, los plazos de financiamiento o no reunir los requisitos formales solicitados. Otro dato relevante tiene que ver con que las dificultades en cuanto a la obtención de financiamiento crecieron en un 62%.

Es relevante el análisis de este antecedente, ya que el mismo nos permite conocer en Argentina cuales son la principales barreras que encuentran las PyMEs al momento de querer financiarse y desarrollarse productivamente al no contar con recursos internos.

Adicionalmente a este se suma el contexto económico que atraviesa el país, limitando el desarrollo de la productividad.

Elementos teóricos esenciales

Al referirnos a las empresas familiares, se comete el error de considerarlas como organizaciones poco organizadas y profesionalizadas, sin embargo, lo que las define no es su tamaño, ni su forma de gestión, sino que la propiedad está en manos de uno o más miembros de un grupo familiar y su dirección y sucesión tendrá influencia familiar. Se observa un gran vínculo entre la vida familiar y la de la empresa cuya intención es priorizar la continuación como empresa familiar (Éstevez , 2014).

Por lo antes mencionado, Pérez Molina (2012) menciona que las empresas familiares están conformadas por tres elementos que conjuntamente conforman un sistema, donde cada uno de estos interactúan y poseen su particularidad. Existen varios modelos que tratan de explicar esta interacción, uno de los más importantes es el modelo de los tres círculos creado por John Davis y Renato Tagiuri. Los círculos representan tres sistemas independientes que se relacionan entre sí: la propiedad, empresa y la familia.

- Círculo familia, integrado por personas pertenecientes al mismo grupo familiar.
- Círculo empresa, conformado por familiares y no familiares que trabajan en la empresa agregándole valor a la compañía y percibiendo un sueldo o beneficio económico directo producto de la labor que desempeña.
- Círculo propiedad, representado por los dueños de las acciones de la empresa. La mayoría de la propiedad pertenece a una o más familias.

Este modelo se puede visualizar mediante el siguiente gráfico:

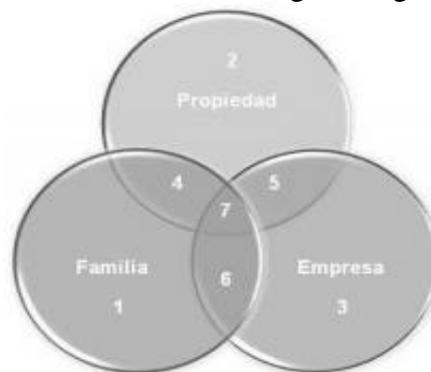


Figura 1. Modelo de los tres círculos. Fuente: Pérez Molina (2014).

Para comprender mejor el funcionamiento de las empresas familiares, es importante en primer lugar, entender el concepto de PyME para luego distinguir la diferencia entre una PyME familiar y una no familiar. Estas se definen como las Pequeñas y Medianas Empresas, que predominan fuertemente en el mercado del comercio, poseen un carácter independiente y tienen como aspecto principal el lucro. Se encuentran conformadas por personas, las cuales siempre llevan a cabo un objetivo en común, con la intención de perdurar en el tiempo (Miranda, 2013).

En relación a lo anterior, Miranda (2013) menciona que entre las principales características de las PyMEs se destacan:

- Son generalmente empresas familiares, ya que gran parte de las firmas son llevadas a cabo por grupos familiares.
- La gran mayoría de las PyMEs del sector industrial, no son empresas recién incorporadas al mercado, sino que tienen una gran trayectoria atravesada por un importante conocimiento técnico incorporado, ya que casi el 60% de las empresas de este tipo tienen una antigüedad mínima de 20 años.

Siguiendo a esta autora, la misma menciona que en Argentina estos modelos de empresas, son de suma importancia por las siguientes razones:

- Contribuyen importantemente en cuanto a la generación de riquezas y demanda de mano de obra.
- Aportan a una mejor distribución del ingreso y la movilidad social.
- Alientan la implementación del autoempleo.
- Mejoran la instrucción de capacidades en los niveles más pobres.
- Tienden a acrecentar la inclusión social y por ende la disminución de la pobreza.
- Tienen un alto nivel de adaptación a los cambios del mercado y ciclos económicos.

Vinculado a esto, Miranda (2013) menciona que entre las principales ventajas de este tipo de empresas se mencionan:

- Flexibilidad y rápida respuesta ante los cambios.
- Algo grado de innovación en lo referido a los productos y servicios que brindan, formas de producción y comercialización.
- Promueven considerablemente el desarrollo del país.

- Importantes empleadores, ya que absorben a gran parte de la población para brindar trabajo.

- Proveedoras importantes de bienes y servicios.
- Tienen un alto nivel de contribución impositiva.
- Sus ofertas laborales tienden a captar a jóvenes profesionales, mujeres y jóvenes con poco nivel de instrucción.

En cuanto a las desventajas, se pueden mencionar:

- Problemas de acceso al financiamiento.
- Muy sensibles a entornos negativos.
- Nivel bajo de producción y ventas.
- Calidad de producción con muchas deficiencias, debido a la falta de controles o controles no existentes.

- Falta de profesionalismo en la gestión, más aún en aquellos casos de empresas familiares.

- Escasa comunicación interna y externa.
- Organización deficiente, que trae aparejados inconvenientes en las ventas, mal servicio brindado, mala atención al público, precios altos y poco competitivos, falta de financiamiento oportuno.

- Costos elevados que afrontar, debido a la imposibilidad de obtener descuentos por compras de volúmenes elevados e incapacidad de realizar operaciones de contado.

- Toma de decisiones centralizada en una sola persona.
- Imposibilidad de competir con otras empresas internacionales.

En Argentina, según la Ley N° 24.467 (1995), en su artículo 83 se define a una PyME como aquella que reúne las siguientes condiciones: no superar los 40 trabajadores y que los ingresos sean inferiores a lo destinado a la actividad por sector. Menciona además que aquellas empresas que superen estas condiciones, pueden igualmente permanecer en este régimen por un plazo de tres años, siempre y cuando no dupliquen su plantel o facturación que las define como tal.

En cuanto a las actividades económicas que deben desarrollar para ser consideradas como PyMEs, se encuentran las siguientes, divididas por sectores: agropecuario, industria y minería, servicios, construcción y comercio. Quedando

excluidas las siguientes actividades: servicios de hogares privados que contratan servicios domésticos, servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales, administración pública, defensa y seguridad social obligatoria, servicios relacionados con el juego de azar y apuestas (Administración Federal de Ingresos Públicos [AFIP], 2021).

En este mismo sentido, según la Resolución General 19 (2021) se determinan los siguientes parámetros para determinar que empresas se destacan dentro de la categoría PyME. Para definir dichos parámetros, se tomó en consideración las especificidades propias de los distintos sectores y la evolución reciente de los mismos.

A continuación, se detallan los límites de ventas anuales expresados en pesos:

Tabla 1: *Límites de ventas anuales totales expresados en pesos.*

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

Fuente: elaboración propia en base a RG 19 (2021).

En cuanto a las diferencias que se puede mencionar entre las PyMEs familiares y las no familiares según Mendoza Moheno (2010) las mismas se analizan desde distintas variables. En primer lugar la diferencia está en la planeación estratégica, las PyMEs familiares desarrollan planes a largo plazo, con la intención de la continuidad y permanencia; en relación a la estructura organizacional, son más sencillas formalizándose en la medida de su crecimiento; en consideración a las prácticas de recursos humanos, no suelen realizar procesos de reclutamiento y selección a nivel superior jerárquico; con referencia a la innovación se observa poco desarrollo; y por último, en lo que respecta al desempeño, tienden a ser mejor por el involucramiento de la familia.

En la economía de un país, las PyMEs se destacan por la importante generación de fuentes de empleos, como así también, por la producción de bienes y servicios para la población. Al encontrarse limitadas para desarrollarse y crecer, recurren al financiamiento, mediante fuentes internas o externas. El financiamiento interno es aquel que es propio de la empresa, sus ganancias, utilidades retenidas, y las fuentes externas suelen utilizarla cuando no son suficientes los recursos internos para financiarse, dentro

de los cuales se encuentran los préstamos de instituciones financieras y financiamiento con proveedores. Además, existe un financiamiento alternativo a través del crowdfunding (Guercio, Martínez, Tauro, y Oliveras, 2016).

En Argentina, las PyMEs representan un 99 % del total de empresas del país, aproximadamente 603.000, generando un 60 % de empleo, según datos del Ministerio de Industria de la Nación Argentina informado hasta el 2015. Uno de los problemas a que se enfrentan este tipo de empresas es la falta de acceso a las diferentes fuentes de financiamiento externo, imposibilitándoles su desarrollo y crecimiento. Dentro de los límites para acceder al financiamiento otorgado por los bancos tiene que ver la falta de información contable confiable y la no existencia de garantía, obteniendo como resultado sus proyectos detenidos (Martinez , Guercio, Corzo, y Vigier, 2017).

En este mismo sentido, Pérez, Bertoni, Sattler y Terreno (2015) mencionan que las PyMEs afrontan problemas significativos al momento de definir su estructura de financiamiento, buscando diferentes herramientas, analizando variables, para optar por aquella fuente más conveniente, más aún cuando se encuentran en un contexto económico inestable.

Vigier, Martínez, Guercio y Corzo (2016) expresan que existen diferentes teorías que tratan de explicar las restricciones a que se enfrentan las PyMEs para obtener financiamiento. La teoría de la jerarquía financiera de Myers y Majluf, establece la idea del orden jerárquico en la elección de las fuentes de financiamiento, exponiendo que las PyMEs optan en primer lugar por iniciar su financiamiento con recursos propios, y cuando estos se agotan, recurren a fondos externos, optando principalmente por préstamos bancarios en primer lugar y por último a la emisión de acciones.

Con relación a ello, Rubio (2016) realiza una clasificación de las fuentes de financiación en base a tres variables: su origen, su pertenencia y su vencimiento.

- Dependiendo de su origen pueden ser:
 - internas, su procedencia es de la propia empresa, en forma de reservas, de resultado, prima de emisión o provenientes de la venta de activos.
 - externas, obtenidas a través de terceros, entre los cuales se encuentran los préstamos de accionistas o socios, de proveedores, entidades bancarias, el estado.
- De acuerdo con la pertenencia:
 - propias: por aportes de socios o accionistas.

- financiación de terceros: líneas de créditos enmarcadas en el estatuto del sistema financiero.

- Según vencimiento: corto o largo plazo.

Esta clasificación puede apreciarse en la siguiente figura:



Figura 2. Clasificación y componentes de las fuentes de financiación. Fuente: Rubio (2016).

Del mismo modo, Pérez et al. (2015) mencionan como las fuentes de mayor relevancia a las siguientes:

- Pasivos operativos: se generan por medio de los proveedores de bienes y servicios, vinculadas a deudas fiscales y de seguridad social, hay empresas que se financian además con anticipos de clientes.
- Pasivos financieros: se refieren a los préstamos de entidades financieras y a la emisión de obligaciones negociables.
- Aportes de capital: no son muy utilizadas por las PyMEs debido a la escasa apertura en el mercado de capitales y se las puede clasificar entre la de los actuales propietarios y potenciales inversores.
- Resultados no distribuidos: que estos fondos no sean utilizados no es común, ya que los propietarios suelen realizar retiros anticipados.

En Argentina, alrededor del 25% de las PyMEs acceden a algún tipo de financiamiento externo y el resto recurren a fuentes propias. Se observa, que en general la principal fuente de financiamiento, desde la puesta en marcha de una PyME y en sus diferentes etapas del ciclo de vida, son los recursos propios. Destacándose como

variables, en cuanto a la utilización del financiamiento externo, la antigüedad de la PyME y su capacidad exportadora (Martínez y Guercio, 2019).

En la siguiente tabla se encuentran las razones por las cuales las PyMEs manifiestan utilizar solo financiamiento propio.

Tabla 2: Principales razones en la utilización del autofinanciamiento.

Solo utilizó fondos propios	Inicio	Actualidad
Total de empresas	19	12
No necesita más financiamiento	57,9%	50%
Consideraba que si pedía financiamiento sería rechazado	10,5%	8,3%
Los plazos o montos de financiamiento no concordaban con sus necesidades	10,5%	16,7%
Solicitó financiamiento pero la solicitud fue rechazada	10,5%	8,3%
Otros	10,5%	16,7%

Fuente: elaboración propia en base a Martínez y Guercio (2019).

En relación a lo anterior, Solís (2019) menciona que las PyMEs cuando necesitan salir a buscar recursos externos para financiar sus proyectos de inversión y de capital de trabajo, encuentran limitaciones en el sistema tradicional. El mercado les ofrece en lugar de recurrir de manera individual a las instituciones financieras, la opción de acudir al aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), con la finalidad de obtener mejoras en las condiciones, ya sea en plazos o en tasas, como así también asistencia para sus proyectos viables por medio de la SGR.

En Argentina, la Ley 24.467 de pequeña y mediana empresa, establece el marco normativo en el que se rigen las Sociedades de Garantía Recíproca (S.G.R.) con el objeto de brindar garantías a sus socios partícipes por medio de la celebración de contratos, otorgándoles garantías frente a terceros y asesoramiento técnico, económico y financiero a sus socios en forma directa o por medio de terceros.

Del mismo modo, Díez Martín, Blanco González y Prado Román (2010) mencionan que la actividad de las SGR se encuadran principalmente sobre las PyMEs, éstas al momento de querer obtener financiamientos externos se encuentran con límites para poder realizarlo, es aquí en donde las SGR intentan satisfacer esa necesidad de financiamiento. Se observa, que las operaciones a largo plazo son las que presentan mayores inconvenientes para su obtención, por la falta de garantías, escaso poder de

negociación con los intermediarios y problemas de información entre oferente y demandante.

De igual manera, Manzanal (2018) comenta que las SGR se proponen mejorar las condiciones financieras de las PyMEs frente al mercado crediticio, tratando de facilitarles y aumentar sus condiciones de acceso al financiamiento. El patrimonio de las SGR es el respaldo financiero que le brindan a sus socios, y el mismo se constituye tanto por aportes de origen privados como públicos. Los socios respaldan su obligación con la SGR por medio de garantías de diversos tipos, además le pagan comisiones, siendo estas la principal fuente de financio de las SGR.

Díez Martín et al. (2010) mencionan que existen en el mundo dos modelos de garantías ampliamente diferenciados entre sí, en función de la procedencia del aporte de sus socios protectores. Los modelos existentes son, el mutualista y el corporativo. Argentina, y el de otros países como España, Italia, Suiza, adoptan el modelo mutualista, donde los recursos provienen tanto sector privado, público o mixto. En el modelo corporativo, los recursos son provenientes del sector público únicamente, es el caso de países como Japón, EE.UU. entre otros. Se encuentran los socios protectores, que aportan el capital y no pueden beneficiarse de los servicios otorgados por la sociedad, y los socios participes, donde encontramos a las PyMEs, que en cambio son los que sí reciben las garantías y los servicios.

En la Argentina, como se ha mencionado, el sistema de SGR se crea con la Ley 24.467, reformada de manera parcial por la Ley 25.300. Dentro de las características de este modelo, para lograr la participación de las firmas, se las motiva por medio de un esquema de exenciones impositivas. Las SGR obtienen exenciones en el impuesto al valor agregado (IVA) y del impuesto a las ganancias (IG) por el otorgamiento de los contratos de garantía, y aquellas garantías otorgadas que se inscriban en el Banco Central son autoliquidables. Además, los aportes del capital y el fondo de riesgo realizados por los socios protectores y participes, son deducibles de las utilidades imponibles al impuesto a las ganancias, respecto de sus actividades (Manzanal, 2018).

Del mismo modo, Bartolomé Alemán (2019), menciona que uno de los puntos más destacados de la reforma de la Ley 24.467 por medio de su decreto n° 27/2018, es la ampliación del objeto social de las SGR. Con esta reforma, las SGR además de celebrar contratos de garantía recíproca con sus socios participes, ahora pueden brindar garantías

a terceros. Se interpreta que esta ampliación tiene como objetivo generar un aumento del nivel de actividad económica en el país, por cuanto amplifica todo el espectro de empresas.

En este mismo sentido, Manzanal (2018), especifica que las SGR se estructuran con dos tipos de socios: los socios partícipes, que son las PyMES que solicitan financiamiento y los socios protectores, quienes son personas físicas o jurídicas, públicas o privadas, que realizan aportes de capital al fondo de riesgo de las SGR. Además, existe una clasificación en función de la calidad de sus socios miembros, en abiertas y cerradas. Las abiertas son aquellas que permiten el acceso como socio partícipes a cualquier PyME sin diferenciar la región o la actividad que realice. En las cerradas, el socio partícipe se encuentra restringido y generalmente son otorgadas a proveedores y clientes del socio protector.

Este sistema de SGR puede apreciarse en el siguiente gráfico:

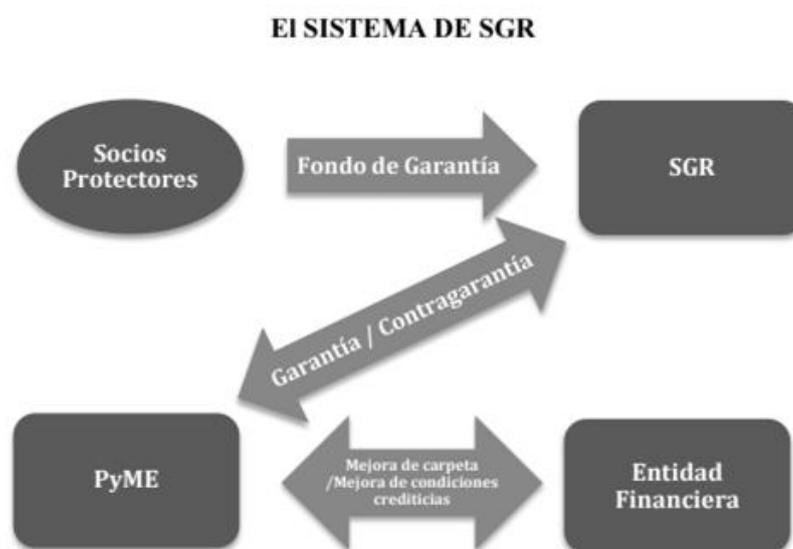


Figura 3. El sistema de SGR. Fuente: (Manzanal, 2018)

En Argentina, se encuentran contenidas dentro del sistema SGR aproximadamente 15.000 PyMEs, obteniendo un volumen total de garantía por una suma cercana de \$30.000 millones. Están autorizadas a funcionar 30 SGR, existiendo un ranking en base a su volumen de operaciones registrado por el departamento PyME de la Bolsa de Comercio. Entre las que se mencionan más importantes conforme a su participación en el total de

garantías ofrecidas, son Garantizar vinculada al Banco Nación y Banco Ciudad, Acindar Pymes, Los Grobo, Ava Federal e Intergarantías (Solis, 2019).

En relación a lo anterior, Manzanal (2018) concluyó que el sistema de garantía vigente posee un elevado nivel de concentración en el mercado de las SGR que están autorizadas a funcionar. Además de esta concentración, existe una que incluye una dimensión geográfica. Se observa, que en Capital Federal y provincia de Buenos Aires se concentra alrededor del 40% de la totalidad de las PyMEs avaladas y una cifra cercana al 75% se encuentran distribuidas en seis jurisdicciones de Ciudad Autónoma de Buenos Aires y las provincias de Buenos Aires, Córdoba, Santa Fe, Entre Ríos y La Pampa. Esta participación en el sistema puede apreciarse en el siguiente gráfico:

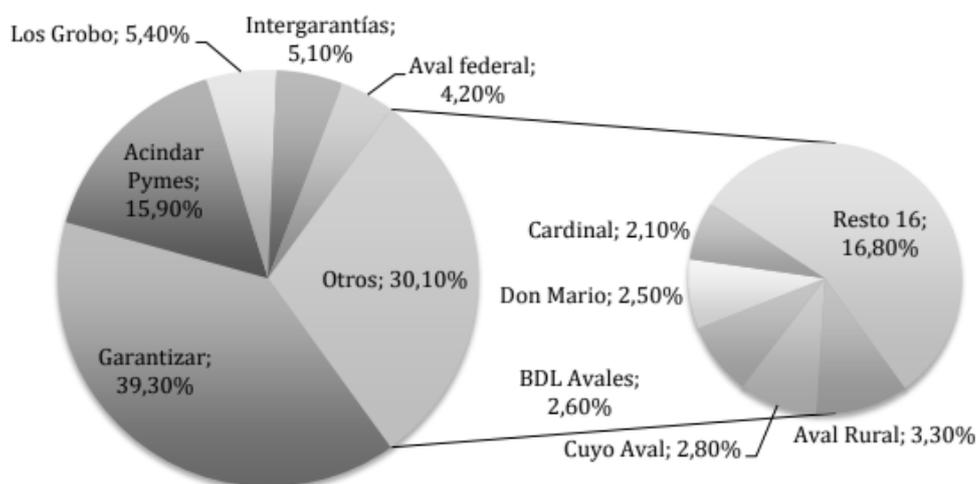


Figura 4. Concentración del Sistema: participación en el mercado en garantías vigentes – marzo 2018. Fuente: Manzanal (2018).

En este orden de ideas, Solis (2019) expresa que las SGR operan como fabricas de avales para sus socios partícipes; donde las PyMEs al acudir a una SGR obtienen una mejor calidad en el aval y su calificación crediticia frente al sistema financiero y comercial. Las SGR ofrecen distintos productos para cubrir las diversas necesidades financieras, entre estos, se mencionan, las garantías financieras, productivas y comerciales y cualquiera que el derecho les permita en la celebración de Contratos de Garantía Recíproca.

En relación a lo anterior, Santacecilia (2020) aclara que las garantías financieras son las más utilizados. Aquellas SGR que se encuentran inscriptas en el registro del BCRA, emiten avales que son considerados garantías preferida A para el sistema financiero vigente. Los bancos también encuentran un beneficio, ya que reducen sus requerimientos de capitales mínimos y menos costos de evaluación crediticia. Las SGR pueden optar por solicitarle a su socio beneficiario una contragarantía o no. Las comisiones cobradas por el aval a las PyMEs, que oscilan entre un 2% y 3% del capital avalado constituye su principal recurso.

De igual manera, Solís (2019) menciona las funciones que deben tener presente las SGR para cumplir con su objeto:

- Prestación de garantías y avales a las PyMEs para una mejor capacidad de endeudamiento.
- Acceso de financiamientos a largos plazos.
- Acceso a condiciones de costos más ventajosas en el mercado.
- Prestación de información y asesoramiento financiero, ayudando analizar la viabilidad de la empresa, selección del proyecto más idóneo y realizar trámites en los programas de apoyo público a los que pudieran acceder.

Es importante considerar que en Argentina, las PyMEs cuentan con otra alternativa de financiamiento externo, los Fondos de Garantía Públicos (FGP). En la actualidad, se encuentran funcionando seis fondos públicos en las provincias de Chaco (FOGACH), Tierra del Fuego e Islas del Atlántico Sur (FOGADEF), San Juan (Garantía San Juan), Entre Ríos (FOGAER) y Buenos Aires (FOGABA). En el año 2018, se crea el Fondo de Garantías Argentino (FOGAR), este actúa como re-afianzador de las garantías otorgadas por las SGR, y los FGP y otorgante de garantías directas para avalar créditos a las PyMEs, llegando a cubrir el 50 % del valor de las operaciones (Santacecilia, 2020).

El Banco Central de la República Argentina (BCRA) informa que además se brindan distintas líneas por medio del Ministerio de Desarrollo Productivo, a saber:

- La línea de inversión, para bienes de capital, alcanzando todo el equipamiento y maquinaria de industria nacional.
- La línea MiPyME Plus, destinada a las PyMEs que hasta el momento no han accedido a un crédito bancario.

El objetivo con estas líneas es lograr una combinación para garantizar la llegada a un universo mayor de empresas, tanto a las PyMEs y al resto, y además permiten desarrollar el motor de la economía dado que estimulan la adquisición de bienes de industria nacional (Banco Central de la República Argentina, 2020).

En otro orden de ideas, Rojas (2017) menciona que, para el desarrollo económico de un país, las PyMEs son su principal motor generador, por lo cual es indispensable contar con fuentes de financiamiento para su crecimiento. Desde los años 2011-2012, está tomando auge una nueva herramienta basada en la economía colaborativa, con la existencia de nuevos actores, dando origen al financiamiento en masa o colectiva, más conocida con el nombre de crowdfunding.

En relación a lo anterior, Rodríguez de las Heras Ballell (2013) define que en un entorno económico, particularmente inestable, se ha buscado desarrollar nuevas formas de financiamiento. Una herramienta, que sin ser nueva ha logrado una amplia significación social en las sociedades modernas, gracias al impulso de la tecnología es el mencionado crowdfunding, siendo el resultado de una manifestación de los movimientos sociales de implicación comunitaria y acción colectiva.

Los avances de la tecnología y la comunicación facilitan oportunidades para que el consumidor intervenga en el sistema creando valor. La plataforma de crowdfunding permite que el demandante cree nuevos proyectos y que interactúe con muchos inversores, creando una red de diversos actores comprometidos en el mismo y motivados por la expectativa de obtener rentabilidad dentro de un entorno tecnológico. Se observa que el éxito está determinado por las relaciones de creación colaborativa aportando valor (Quero y Ventura, 2014).

Los autores antes mencionados identifican tres tipos de actores que se destacan en el modelo crowdfunding:

- Grupo que propone la idea o proyecto a financiar.
- Individuos que deciden apoyar los proyectos aportando dinero.
- Plataformas que facilitan la publicación del proyecto y la participación de las personas.

Asimismo, mencionan otra clasificación dependiendo del fin perseguido por quien participa, distinguiendo dos tipos de actores:

- En un primer lugar, el crowdfunding facilita la pre-compra y la financiación, donde la participación de los actores está motivada por el deseo de acceder al resultado esperado del proyecto y el agente participante es un consumidor que financia la creación del bien o servicio.

- En segundo lugar, en el crowdfunding está el actor que participa con la intención exclusivamente de inversor y se encuentra motivado por la sola expectativa de obtener una utilidad.

En cuanto a los tipos de crowdfunding, Pérez Quintero y Prada Barajas (2016) mencionan los siguientes:

- De donación: son aportes voluntarios desinteresados hacia un determinado proyecto, los aportantes no reciben ninguna contraprestación.

- De recompensa: se basa en una contraprestación asociada principalmente a proyectos artísticos y culturales, es uno de los más utilizados.

- De inversión: vinculado a la inversión de capital del proyecto.

- De equity crowdfunding: el aportante se convierte en socio del proyecto.

- De préstamo: es la más parecida a una financiación bancaria, tiene un menor riesgo y obtiene un bajo interés.

En cuanto a las características más sobresalientes de esta alternativa financiera, Rodríguez de las Heras Ballell (2013) menciona:

- Se agrupa esfuerzos e ideas.

- Es herramienta útil para la financiación.

- Se requiere de la tecnología para vincular los participantes.

- Es un fenómeno que crea un entorno tecnológico que agrupa a la masa, utiliza recursos, trabaja en red, apoya proyectos y organizaciones.

Pérez Quintero y Prada Barajas (2016), comentan que para el desarrollo de los proyectos del crowdfunding los actores se encuentran frente a ventajas y desventajas al participar en esta financiación.

Las ventajas que se mencionan:

- para el financiado, no se encuentra con límites para acceder al financiamiento y evita el pago de intereses a diferentes entidades bancarias, logrando obtención de dinero de manera rápida y fácil.

- para el financiador, puede financiar proyectos con pequeños montos, mayores posibilidades de inversión y ser parte de proyectos novedosos o futuros.

Dentro de las desventajas, se encuentran:

- para el financiado, que debe realizar el pago de una comisión para subir su proyecto a la plataforma, tiene riesgos de plagio al exponerse en la red y esforzarse en incentivar a los posibles inversores de manera económica.

- para el financiador, los proyectos pueden resultar fraudulentos, se requiere una inversión alta para mejores beneficios y la demora en los contratos.

El problema al que se enfrenta esta investigación está dado por comprender si ante la diversidad de alternativas de financiamiento las PyMEs en definitiva terminan ó no recurriendo a ellas, y si consideran que el financiamiento es crucial para la supervivencia de las PyMEs familiares en la ciudad Reconquista – Santa Fe, para el año 2021. Por lo tanto, se plantean como interrogantes: ¿Es importante el acceso al financiamiento para supervivencia de las PyMEs?, ¿En qué momento de la vida para las PyMEs es crucial el financiamiento? ¿Qué barreras encuentran en el mercado que dificultan su acceso al crédito?

Objetivo general

Determinar la importancia de la falta de financiamiento de las PyMEs familiares en distintos sectores económicos en la ciudad de Reconquista, analizando si la ausencia del mismo podría conllevar a la extinción de las empresas en un contexto de inestabilidad.

Objetivos específicos

- Determinar cuáles son las diferentes fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares durante su ciclo de vida.

- Identificar los distintos canales de información de las ofertas de financiación que brinda el mercado en este contexto de inestabilidad.

- Analizar las dificultades para el acceso al crédito tradicional y alternativo que brinda el mercado en estos tiempos.

Métodos

Diseño

La investigación fue de carácter descriptiva, ya que se intentó detectar las causas principales de un fenómeno específico, en este caso, si la falta de financiamiento para PyMEs familiares de los distintos sectores económicos es importante para su supervivencia. Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para, de esta manera, tener una visión general de la problemática planteada.

El enfoque fue cualitativo, ya que la recolección de datos se realizó sin medición numérica, profundizando a través de preguntas de investigación que facilitaron la explicación por medio de experiencias y hechos que nos llevaron a comprender si la falta de financiamiento se debe a los obstáculos o las dificultades de acceso a las diferentes líneas de crédito, ya sean las tradicionales del sistema financiero como así también de las demás alternativas que se encuentran en el mercado local.

Como no hubo manipulación de los datos, porque los mismos ya ocurrieron y solo se observaron los acontecimientos tal como surgieron en su contexto natural, el diseño de la investigación fue no experimental. Para luego de un análisis llegar a la conclusión de cuáles fueron los motivos por lo cual no pudieron obtener alguna asistencia financiera las PyMEs familiares de los distintos sectores económicos de la ciudad de Reconquista.

Participantes

La población a analizar se constituyó por PyMEs familiares relacionadas a distintos sectores de la ciudad de Reconquista. El muestreo fue no probabilístico ya que no se tuvo acceso completo a todas las PyMEs de los sectores de la ciudad, que conforman la población que se analizó. Por lo tanto, no se conoció la probabilidad de que cada PyME sea seleccionada para la muestra y no se determinaron los resultados con precisión estadística.

El muestreo fue por conveniencia y voluntario, al no contar con un listado completo de las PyMEs familiares de los distintos sectores de la ciudad, por lo que se recurrió de manera limitada a identificar algunos casos que podrían considerarse y se lo utilizó para la investigación. Teniendo en cuenta la naturaleza del tipo de investigación, solo se relevaron y analizaron cinco casos.

Instrumentos

Se contactaron a cámaras empresariales locales promotoras de la industria, el comercio, entidades bancarias y demás instituciones relacionadas para obtener contactos de empresas locales. También se indagaron grupos cercanos y conocidos tratando de identificar personas que son titulares de PyMEs familiares.

Se procedió al relevamiento de empresas con distintos años de antigüedad, profundizándose sobre la dificultad del acceso a la financiación y que tan probable consideraron que este motivo sea un factor en el desarrollo y subsistencia de la empresa.

Previo a la entrevista, se realizó la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes (Anexo I).

Para el relevamiento de la información, se efectuaron entrevistas en profundidad con preguntas tanto abiertas como cerradas, elaboradas anticipadamente, procediéndose a la grabación de las mismas para una mejor comprensión y manipulación de los datos (Anexo II).

Análisis de datos

Se procedió a la ejecución de los siguientes pasos:

- Se transcribieron las entrevistas, para poder analizar detalladamente cada caso en particular, destruyéndose luego las grabaciones realizadas.
- Se realizó una descripción breve de cada una de las entrevistas realizadas, desde un punto de vista general, mostrando una breve historia de la empresa a modo de contextualizar la situación general. Para esto se procedió a la confección de una tabla, elaborada de forma tal que permita sistematizar en forma clara y precisa los aspectos más relevantes de la historia de cada PyME familiar.
- Los referentes de cada PyME familiar entrevistada accedieron en forma voluntaria a realizar el cuestionario con la condición de que se preservara su anonimato.
- Se procedió a identificar claramente a que objetivo específico refiere cada interrogante realizado en la entrevista.
- Se realizó un análisis de la información, comparando todos los casos y observando en cuáles de ellos responde a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos. Se empleó la utilización de tablas que permitió sistematizar los resultados cada uno de los objetivos específicos, presentándolos en forma clara y sencilla.

Resultados

En este apartado se analizaron los objetivos específicos del presente trabajo, buscando interpretar las decisiones de financiamiento de las PyMEs familiares de la localidad de Reconquista en el año 2.021.

Al momento de entrevistar a las PyMEs familiares se les solicitó información que pudiera inducir al lector hacia una descripción breve de cada una de ellas. Los resultados se exponen de manera comprensible y sencilla con el objetivo de brindar información útil y confiable para la toma de decisión.

En la siguiente tabla se muestra de manera anónima una breve descripción de cada una, para proteger la identidad de las mismas:

Tabla 3: Breve descripción de las PyMEs familiares.

PyME	Actividad y Rubro	Razón Social	Años de vida	Generación	Tamaño	Cantidad de empleados	Ventas anuales netas 2020 en pesos
1	Comercio. Repuestos del automotor y baterías en general	S.R.L.	46	Segunda	Pequeña	11	74.240.000
2	Construcción. Reforma, reparación y construcción de edificios no residenciales	S.R.L.	18	Primera	Pequeña	20	97.969.600
3	Industria. Fábrica de aberturas en aluminio	S.A.	61	Tercera	Mediana	130	301.680.000
4	Comercio. Supermercado	S.R.L.	40	Segunda	Pequeña	35	No especifica
5	Industria y Comercio. Elaboración industrial de helados y producción de leche bovina	Unipersonal	37	Segunda	Mediana	35	No especifica

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a las fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares, se observó que en sus orígenes se destaca como fuente interna el capital propio y en segundo lugar el préstamo de familia. Lo antes mencionado se expone en la siguiente tabla:

Tabla 4: *Financiamiento en el origen de las PyMEs familiares.*

PyME Familiar	En el origen de la empresa			
	Capitales propios	Préstamos de familia	Préstamos bancarios con garantías prendarias	Préstamos bancarios con garantías hipotecarias
1	✓	✓		
2			✓	
3	✓			
4				✓
5	✓	✓		

Fuente: elaboración propia.

En relación al mismo punto, las PyMEs familiares en la actualidad tienen como fuentes más utilizadas las externas, principalmente préstamos bancarios a sola firma y de acuerdo a su rubro y necesidad del momento recurren a otras distintas fuentes. En la tabla a continuación se indican las fuentes actuales más frecuentes:

Tabla 5: *Financiamiento utilizado por las PyMEs familiares en la actualidad.*

PyME Familiar	En la actualidad					
	Préstamos a sola firma	Hipotecarios	Descuentos de cheques de pagos diferidos	Cesión de certificados de obra pública	Descubierto bancario	Avales otorgados SGR
1	✓	✓				
2			✓	✓		
3	✓					✓
4					✓	
5	✓					

Fuente: elaboración propia.

En base a la consulta realizada en relación a los momentos en que las PyMEs han necesitado financiarse, se logró comprobar que todas han requerido financiamiento para su inversión inicial como así también para expandirse y crecer durante la vida de las mismas. Sin embargo, algunas de ellas han necesitado líneas específicas de crédito para capital de trabajo. En la posterior tabla se expone brevemente lo expresado anteriormente:

Tabla 6: *Momentos necesarios para financiarse.*

PyME familiar	Momentos de financiamiento		
	Inversión inicial	Capital de trabajo	Crecimiento y consolidación
1	✓		✓
2	✓	✓	✓
3	✓	✓	✓
4	✓	✓	
5	✓		✓

Fuente: elaboración propia.

Al preguntar a las distintas PyMEs familiares si han utilizado en algún momento las sociedades de garantía recíprocas como aval para obtener mejoras en las condiciones crediticias, la mayoría de las empresas han mencionado que sí han accedido a este recurso. Se aprecia en la siguiente tabla lo antes mencionado:

Tabla 7: *La SGR como aval para la obtención de financiamiento en PyMEs familiares.*

PyME familiar	Utilización de SGR	
	Si	No
1		✓
2	✓	
3	✓	
4	✓	
5	✓	

Fuente: elaboración propia.

Consultando sobre el financiamiento mediante la cooperación colectiva, la gran mayoría de las PyMEs no tiene conocimiento alguno del crowdfunding, solo una tiene una noción general de esta fuente alternativa, no haciendo ninguna de ellas utilización de esta herramienta. Se encuentra plasmado lo mencionado en la siguiente tabla:

Tabla 8: *Conocimiento y utilización de la fuente de financiamiento alternativa.*

PyME familiar	Conocimiento del crowdfunding			Utilización de la fuente alternativa	
	Si	No	Muy poco	Si	No
1			✓		✓
2		✓			✓
3		✓			✓
4		✓			✓
5	✓				✓

Fuente: elaboración propia.

Se aclara que la PyME 5 solo tiene conocimientos de las características de un crowdfunding, pero nunca ha utilizado la misma como fuente de financiamiento.

Revisando las respuestas obtenidas en las distintas entrevistas realizadas a las PyMEs familiares, se destacó como principal barrera de acceso al financiamiento las altas tasas de interés, como así también la abundante documentación requerida por las diferentes instituciones y las escasas líneas específicas de créditos disponibles en el mercado. En la tabla ulterior se presentan los resultados arribados anteriormente:

Tabla 9: *Barreras de acceso a las alternativas de financiamiento.*

PyME Familiar	Barreras			
	Altas tasas de interés.	Documentación solicitada: flujos de fondo, declaraciones juradas, proyectos de inversión, balance certificado, manifestación de bienes, entre otros.	Escasas líneas crediticias específicas: para inversión en el sector comercial e industrial.	Contexto macroeconómico: inflación, inestabilidad cambiaria.
1	✓	✓	✓	
2	✓			
3	✓		✓	✓
4	✓			
5		✓		

Fuente: elaboración propia.

Indagando sobre la importancia del financiamiento para el desarrollo de la PyMEs familiares, se logró comprobar a partir de los datos obtenidos en las entrevistas, que las empresas que no pertenecen al rubro comercial han manifestado que aquello es crucial para su subsistencia. Sin embargo, las del rubro comercio expresaron que no es determinante para la subsistencia, pero sí para su crecimiento.

Esto se detalla en la siguiente tabla:

Tabla 10: *Importancia del financiamiento para el desarrollo de la empresa.*

PyMEs familiares	Importancia del financiamiento para la subsistencia		
	Si	No	No está seguro
1		✓	
2	✓		
3	✓		
4			✓
5	✓		

Fuente: elaboración propia.

En relación al punto de como acceden las PyMEs familiares a la información referida a las distintas líneas de créditos disponibles en el mercado, se observaron varias fuentes de información tales como boletines informativos y de los oficiales de cuentas a través de los bancos y también por los medios de comunicación.

En la tabla de a continuación se indican las fuentes de información más frecuentes:

Tabla 11: *Acceso a la información de las distintas de crédito.*

PyMEs familiares	Fuentes de información			
	Boletín informativo de los bancos (emails)	Oficiales de cuentas de los bancos	Medios de comunicación	Otros (webinar, consultoras, cámaras empresarias)
1	✓	✓	✓	
2		✓	✓	
3	✓	✓	✓	✓
4	✓	✓		✓
5				✓

Fuente: elaboración propia.

Al interpelar a las distintas PyMEs familiares sobre como realizan la toma de decisiones de financiamiento, se comprobó que todas convocan a reunión, ya sea de directorio, gerentes, socios gerentes o familiares, siendo la decisión final en la mayoría de las empresas por unanimidad entre los miembros, con excepción de una de ellas en que se adoptan por mayoría absoluta.

Se aprecia en la siguiente tabla lo mencionado en el párrafo anterior:

Tabla 12: *Toma de decisiones de financiamiento en las PyMEs familiares.*

PyMEs familiares	Miembros	
	Unanimidad	Mayoría absoluta
1	✓	
2	✓	
3	✓	
4		✓
5	✓	

Fuente: elaboración propia.

Discusión

En el presente trabajo se establece como objetivo general determinar la importancia de la falta de financiamiento de las PyMEs familiares en la ciudad de Reconquista provincia de Santa Fe, analizando si una de las causas de extinción de las empresas tanto del rubro comercial, industrial y de construcción es causada por la ausencia de financiamiento en un contexto de inestabilidad, en el año 2021. Además, otro de los motivos de esta investigación es conocer las diferentes estructuras de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares, en una situación económica de inestabilidad, y cuáles son las fuentes de financiamiento más utilizadas teniendo en cuenta el sector donde operan.

Cabe mencionar que la importancia de esta investigación radica que en la zona no existen investigaciones previas, representando éste el primer estudio que busca analizar el impacto que genera la falta de financiamiento en las PyMEs familiares de los sectores mencionados. Estas constituyen un número importante en el total de empresas de la zona, aportando a esta investigación un gran valor. Además, comprender la relevancia del financiamiento en cuanto a la continuidad de las mismas, puede contribuir a entender los momentos necesarios en que deben recurrir al financiamiento, conocer las distintas fuentes existentes y de este modo, identificar las mejores opciones de estructura de financiamiento para lograr su supervivencia y expansión.

Esta investigación se realiza con el fin de entender esta temática, sirviendo como punto de partida para comprender las modalidades de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares en la localidad. El presente trabajo final de grado nace a partir del objetivo general planteado en la introducción de esta investigación, el mismo apartado abarca distintos objetivos específicos que enriquecen aquel. Resultando fundamental analizar cada uno de los objetivos específicos con el propósito de llegar a obtener una conclusión en base al motivo principal de este trabajo de investigación.

Interpretación de resultados

Antes de comenzar con el análisis de cada objetivo específico, se considera oportuno realizar una breve descripción sobre la muestra objeto de este trabajo en donde se procede a describir que la misma se encuentra compuesta por dos empresas del rubro

comercio, dos industriales y una de la rama de la construcción. Analizando los parámetros que definen el tamaño de las empresas según la Resolución General 19/2021 de AFIP en referencia a su nivel de facturación anual neta en pesos y cantidad de empleados en relación de dependencia tres de ellas son pequeñas y resultando medianas las restantes.

En cuanto al primer objetivo específico planteado en esta investigación en el que se busca analizar cuáles son las diferentes fuentes de financiamiento que utilizan las empresas durante su ciclo de vida, se observa que la mayoría de las PyMEs en su origen para dar inicio a sus actividades utilizan como principal factor de financiamiento la fuente interna, su capital propio y en segundo término los préstamos de familia. En menor proporción lo hacen con la fuente externa, entidades financieras y a través de créditos con garantías reales, hipotecarias y prendarias.

Cuando las PyMEs familiares se encuentran en la etapa de su consolidación se destaca con mayor acentuación el financiamiento externo y ninguna empresa recurre a fuentes internas. Entre las fuentes externas podemos mencionar, a través de las entidades financieras en sus distintas modalidades con fianza personal o préstamos a sola firma y con avales de sociedades de garantías recíprocas, pero además el ofrecimiento de garantías reales de inmuebles y bienes muebles registrables en su modalidad de hipotecario y prendarios respectivamente.

Se observa que de acuerdo al rubro de actividades de las PyMEs objeto de este trabajo investigativo, que la empresa número dos utiliza como fuente actual de financiamiento de manera preponderante los descuentos de cheques de pago diferido y cesión de certificados de obras públicas. y en cuanto a la empresa número cuatro, por su actividad esta utiliza el giro en descubierto con autorización previa de las entidades correspondientes, resultando una manera ágil y rápida de disponer de fondos frescos necesarios para hacer frente a oportunidades de compra.

Por lo expuesto anteriormente se destaca que las PyMEs familiares utilizan el financiamiento para consolidar la inversión inicial, es decir llevar adelante el proceso de inversión en activos fijos tanto en incorporación de equipamiento que mejoran los niveles de producción como así también de la incorporación de locales o inmuebles que permiten mejoras considerables en el emplazamiento de los nuevos equipos incorporados como así también de puntos de venta.

En menor proporción las PyMEs familiares emplean también las distintas fuentes relevadas de financiamiento para incorporar capital de trabajo necesarios para el normal financiamiento en el corto plazo. Mientras que en el momento de crecimiento y consolidación de las mismas manifiestan que es de fundamental importancia contar con la herramienta de financiamiento externo para continuar en el proceso de consolidación y expansión.

Continuando con esta línea de ideas, se observa que las PyMEs familiares de acuerdo al rubro de su actividad que desarrollan difieren respecto a la necesidad de la asistencia financiera para la subsistencia de la mismas. Las empresas encuestadas del rubro comercio no requieren del financiamiento para garantizar su subsistencia, no obstante, el resto de las empresas que tienen rubro construcción, alimenticia y metalúrgica consideran de fundamental importancia este tipo de asistencia financiera para garantizar las subsistencias de las mismas.

Otro punto de no menor importancia de una herramienta en que en la actualidad está tomando mayor relevancia para que las PyMEs familiares puedan obtener mejoras en las condiciones de tasas, plazas, asesoramiento técnico y sobre la viabilidad de sus proyectos de inversión son las conocidas sociedades de garantías recíprocas creadas por la Ley 24.467. Estas ofrecen los avales o garantías necesarias para que las entidades financieras otorguen el financiamiento más adecuado que las empresas necesiten en esa oportunidad. En cuanto a este instrumento en las empresas encuestadas, la mayoría han utilizado en algún momento de su vida, destacándose que la empresa número uno nunca ha necesitado utilizar esta herramienta para financiarse.

Cabe señalar, que la fuente de financiamiento alternativa crowdfunding no es utilizada por las PyMEs familiares entrevistadas para financiar sus proyectos de inversión. La mayoría de las empresas objeto del presente estudio no tienen conocimientos sobre la existencia de esta nueva fuente de financiamiento, con la excepción de la empresa número cinco. Esto se debe a que este modo de financiamiento ha surgido recientemente en las sociedades modernas, por el impulso de la tecnología y son más utilizadas actualmente por industrias tecnológicas.

Respecto al segundo objetivo específico del presente trabajo, el cual busca identificar los diferentes canales que informan a las PyMEs familiares sobre las ofertas de financiamiento para que puedan acceder a lo que les ofrece el mercado en un contexto

de inestabilidad, se considera importante que las empresas cuenten con esta información para poder evaluar y tomar una decisión al momento de optar por la fuente de financiamiento más oportuna para alcanzar los objetivos trazados.

Los resultados nos demuestran que la mayoría de las empresas obtienen información en primer lugar por las diferentes entidades bancarias a través de las comunicaciones entabladas por sus oficiales de cuenta de manera directa con los funcionarios de las empresas objeto de este análisis que atienden la carpeta de la empresa o al momento de la renovación de los legajos crediticios de manera anual.

En el mismo orden de ideas de este segundo objetivo, los resultados demuestran que, en segundo lugar, las fuentes de información a las que acceden las PyMEs familiares es a través de los boletines informativos por medio de emails que envían las diferentes entidades financieras ofreciendo sus productos crediticios, los medios masivos de comunicación visuales y escritos, y a través de las cámaras, de comercio, industrial, de la construcción y comercio exterior de la localidad de Reconquista.

Los boletines informativos son enviados por las entidades financieras para llegar a su cartera de clientes de manera directa y a muy bajo costo poniendo en conocimiento las diferentes líneas de productos que ofrecen y para que cada uno evalúe cual es la opción más conveniente para el rubro de su actividad y teniéndose presente el contexto de inestabilidad.

En relación a este objetivo específico además se debe destacar que el gobierno en este marco de inestabilidad emite medidas de comunicación de diferentes políticas promocionales de crédito utilizando los medios masivos de comunicación sean ellos la prensa escrita, la radio y la televisión.

Otra manera de informarse sobre las diferentes fuentes que ofrece el mercado financiero es de resaltar que dichas empresas entrevistadas lo hacen mediante la participación de encuentros financieros por medio de webinars, donde los conferencistas exponen diferentes temas con el objetivo de que el empresario pueda conocer las distintas opciones y seleccionar la que mejor se adapte a su empresa teniendo presente el momento de inestabilidad.

En cuanto al tercer objetivo específico, donde se analizan las distintas dificultades que tienen las PyMEs familiares en la actualidad para acceder a los créditos tradicionales y alternativos que se encuentran en el mercado se obtiene como resultado lo siguiente,

como principal barrera en el acceso al financiamiento las altas tasas de interés provenientes de las diferentes políticas financieras, en segundo lugar, la abundante documentación solicitada por las instituciones financieras, y las escasas líneas crediticias específicas para cubrir las necesidades de inversión de las empresas, y por último, el contexto macroeconómico por el que se está atravesando.

En referencia a la primer barrera mencionada por la mayoría de las empresas entrevistadas, las altas tasas de interés resultan ser una limitante para acceder al crédito. Las empresas se detienen mucho en este punto para analizar la conveniencia para tomar esta alternativa de financiación, evaluando su costo de oportunidad para la toma de esta decisión. Además, han mencionado que en este contexto de inestabilidad es casi imposible solicitar la asistencia financiera postergando de esta manera los proyectos de inversiones a mediano y largo plazo.

Es preciso señalar que otra limitante por las empresas número uno y tres, es la falta de líneas crediticias con tasas razonables específicas para la inversión destinadas a los rubros de su actividad. Atendiendo de que la mayoría de los insumos de una de ellas tienen altos porcentajes de componentes importados, como ser chapa, aluminio, pvc y de manera indirecta el vidrio, se encuentran dolarizados y las disponibilidades ofrecidas de créditos son en pesos, lo que se agrava en esta situación de inestabilidad.

Del mismo modo, al analizar las dificultades de acceso a las alternativas de financiamiento en este contexto de inestabilidad, se menciona también al exceso de documentación y requisitos a cumplir que solicitan las diferentes entidades para calificar y otorgar un préstamo, por solo mencionar algunas de ellas son, balance firmado por contador público y certificada su firma por el respectivo Consejo Profesional, flujo de fondo, manifestaciones de bienes de los socios y avales personales de sus respectivos cónyuges, declaraciones juradas impositivas y de la seguridad social. Para finalizar, con este punto se destaca que solo una de las empresas ha mencionado que el contexto macroeconómico, como ser la inflación y la inestabilidad cambiaria, es una limitante para acceder al crédito.

Al analizar la fuente alternativa de crédito, el crowdfunding, se observa que ninguna de las empresas objeto de este estudio utiliza esta herramienta para financiarse, en primer lugar, como se lo ha mencionado anteriormente, porque no es conocida por la mayoría de los empresarios PyMEs encuestados, tampoco conocen empresas de la zona

que esten ofreciendo su proyecto de inversión a través de esta herramienta, la que les resulta muy novedosa.

Siguiendo con esta línea de ideas, se considera importante nombrar, no como una dificultad para el acceso sino como una condición interna de la estructura de las empresas, la toma de decisiones en relación al momento de optar por financiarse o no por algún agente externo. Se observa en los resultados de la entrevista que en su mayoría las decisiones al momento de tomar una deuda son por unanimidad tal cual se expresa en la tabla 12 del apartado resultados, y solamente una lo hace con mayoría absoluta de sus miembros.

Limitaciones de la investigación.

Es importante mencionar como limitación de la presente investigación el haber trabajado con una muestra relativamente pequeña, de solo cinco PyMEs familiares del sector comercial, industrial y de construcción de la ciudad de Reconquista, la cual limita la posibilidad de generalizar los resultados a toda la población de PyMEs familiares de la ciudad, esta circunstancia se presenta debido al restringido lapso de tiempo disponible para realizar el presente trabajo de investigación.

Otra de las limitaciones se relaciona con el criterio muestral utilizado, seleccionada de manera intencional y por conveniencia, llevando a que la misma sea no representativa de la población, ya que solo se entrevistaron a PyMEs familiares de las que por cercanía o relación con sus propietarios fue más accesible su contacto.

De igual manera, otras de las limitaciones del presente trabajo se refieren con el hecho de haber utilizado para el desarrollo del mismo únicamente material en español, sin profundizar en fuentes bibliográficas en otros idiomas que podrían haber enriquecido más el trabajo con el aporte de una variedad mayor de antecedentes.

Es importante mencionar que este contexto en pandemia que está atravesando el mundo es una limitante al momento de realizar las entrevistas de manera presencial a los diferentes empresarios de las PyMEs familiares. impidiendo que la recolección de datos sea más profunda ya que no se pudo coordinar encuentros presenciales.

También, es importante destacar la restringida información brindada por algunos de los empresarios de las PyMEs familiares en el momento de la entrevista en relación a los montos de las ventas anuales con la finalidad de su clasificación en su tamaño. Por

este motivo, los datos obtenidos en el apartado de resultados en el punto mencionado se encuentran reservados.

De igual manera se presenta como otra limitación el alcance del tipo de investigación, al ser cualitativa la utilizada para el análisis del presente estudio investigado. Su alcance es limitado porque los datos no son muy precisos al utilizar este método y no se pueden validar con información cuantitativa las dificultades para el acceso al financiamiento de las PyMEs familiares en un contexto de inestabilidad.

Fortalezas de la investigación

Es pertinente señalar como fortalezas del presente trabajo que en la actualidad no se encuentran en la ciudad de Reconquista estudios previos realizados sobre el financiamiento en las PyMEs familiares en contexto de inestabilidad, existiendo un escaso conocimiento sobre esta temática.

Es importante destacar que en la localidad donde se practica este trabajo investigativo es una amplia zona de desarrollo del sector PyMEs familiares, contando con un parque industrial y un gran distrito de industrias y talleres en constante crecimiento, siendo en su gran mayoría empresas familiares. Este motivo facilita la selección de la muestra objeto de estudio, permitiendo elegir distintos rubros de la actividad económica local.

Del mismo modo, es importante mencionar como otro punto relevante de este trabajo el haber utilizado una metodología cualitativa por medio de entrevistas, permitiendo de este modo generar un vínculo más profundo con el entrevistado, a través de este método los datos obtenidos fueron más eficientes, que si se hubiera realizado a través de una metodología cuantitativa.

Es importante, frente al contexto de aislamiento social preventivo obligatorio, remarcar como otra fortaleza que al momento de realizar las entrevistas se optó por recurrir a herramientas tecnológicas difundidas en esta época por medio de las videoconferencias google meet, permitiendo vincular las partes y resultando la realización de una comunicación más amena con los entrevistados, logrando que esta sea más productiva, a diferencia de que hubiese sido efectuado por medio de correo electrónico.

Respecto a otra fortaleza que se destaca en esta investigación, es haber causado en las PyMEs familiares entrevistadas el interés en la fuente de financiamiento alternativa, el crowdfunding, un punto novedoso para las empresas, siendo que desconocían de la existencia de esta herramienta alternativa de financiamiento mediante la cooperación colectiva, encontrando material relevante del tema en este trabajo de investigación.

De igual forma, no se puede dejar de mencionar que también se destaca como una fortaleza, el contenido obtenido por la presente investigación que sin lugar a duda servirá de base como fuente de información y consulta para otras PyMEs familiares, que deseen o necesiten acceder a una herramienta financiera para la asistencia de un proyecto de inversión o capital de trabajo.

Conclusiones

De todo lo estudiado en base a esta investigación desarrollada se puede inferir como conclusión que las PyMEs familiares de los diferentes sectores de la economía en Reconquista, provincia de Santa Fe, utilizan en su gran mayoría las mismas fuentes de financiamiento en un contexto de inestabilidad, donde predominan las externas sobre las internas.

Se concluye además que en este contexto de inestabilidad que en las PyMEs familiares la dificultad o barrera más notoria son las altas tasas de interés que hacen inviable cualquier proyecto a corto, mediano y largo plazo. Se observa que el mercado financiero ofrece líneas de créditos generales, pero no específicas a la medida de las necesidades que plantean cada uno de los sectores de la economía.

Se puede concluir finalmente, que las PyMEs de los rubros industriales y construcción entrevistadas han destacado que es crucial el financiamiento en capital de trabajo o proyectos de inversión para garantizar la subsistencia de las mismas. En contra posición a lo mencionado, se encuentran las empresas del sector comercial donde se concluye que no es fundamental la importancia del acceso al financiamiento para su subsistencia, pero si para su crecimiento en este contexto de inestabilidad.

Recomendaciones

A modo de recomendación, resulta conveniente mencionar a las PyMEs familiares la importancia de participar en capacitaciones, charlas, eventos, conferencias, webinars

en las que puedan interiorizarse de las distintas herramientas financieras que ofrece el mercado a través de sus diferentes entidades.

Por último, una trascendente recomendación es la utilización de consultores, profesionales, contadores, economistas, y licenciados en el tema, considerándose estos como una oferta profesional que agregan valor a la hora de la toma de las decisiones sobre la conveniencia y la oportunidad de tomar una deuda para capital de trabajo o encarar un proyecto de inversión a mediano y largo plazo.

A raíz del presente trabajo de investigación llevado a cabo acerca de las dificultades para acceder al financiamiento en un contexto de inestabilidad para las PyMEs familiares, justifican las recomendaciones citadas anteriormente, que son de fundamental importancia tanto las capacitaciones como las actualizaciones, a través de sus diferentes canales, como así también la permanente consulta a los distintos profesionales en materia financiera, para que puedan conocer, evaluar y decidir que herramienta o producto de financiación es el más oportuno y adecuado para el momento en que se lo necesite o en el cual se decida acceder a la fuente externa de financiamiento.

Futuras líneas de investigación

Como propuestas para futuras investigaciones se propone que la muestra estudiada sea de mayor magnitud, para enriquecer los resultados obtenidos y el volumen de datos sea más precisos. Además, que la metodología utilizada en esta investigación es cualitativa y se recomienda a los futuros investigadores que utilicen encuestas para evaluar cifras cuantitativas, lo que permite la obtención de datos numéricos o estadísticos, cuantificando los resultados obtenidos o cualquier otra variable que sea más relevante para este objeto de estudio.

En relación a la ciudad de Reconquista, se destaca en que el 90% del sector económico de las empresas son PyMEs, de las cuales en su gran mayoría son familiares, debido a esto se sugiere para las futuras investigaciones que las muestras seleccionadas sean representativas por sectores de la economía, de manera de obtener la representación de los resultados de cada uno de los sectores para analizar como participan ellos en el producto bruto de la localidad.

Como tema de interés a desarrollar por otra futura línea de investigación, es estudiar como las PyMEs familiares de la localidad de Reconquista utilizan como aval las

sociedades de garantía recíprocas en la obtención de financiamiento para el logro de su objetivo propuesto y además, saber entre los distintos productos que ofrecen las SGR, en cuanto a las garantías financieras, productivas, comerciales, cuales son las más demandadas por las empresas, todo esto se recomienda ya que no fue investigado en el presente trabajo.

Para finalizar, queda pendiente un dato muy importante a realizar para futuras líneas de trabajo, que es llevar a cabo una investigación de la problemática analizando la mirada del lado de la oferta financiera, atendiendo que en el presente trabajo solo se destaca la parte de la demanda, es decir, realizar un análisis más integral, ya que en todo mercado financiero existen los dos componentes.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2021). *Información sobre el Registro MiPyME*. Recuperado el 28 de Abril de 2021, de AFIP.
- Banco Central de la República Argentina. (25 de Junio de 2020). *Más financiamiento para MiPyMEs y nueva línea de inversión*. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de BCRA: <http://www.bcra.gov.ar/Noticias/coronavirus-bcra-nuevos-creditos-mipymes.asp>
- Bartolomé Alemán , P. L. (2019). Las implicancias que el decreto n° 27/2018 podría traer aparejadas en el sistema de las sociedades de garantía recíproca creado por ley n° 24467 y sus modificatorias. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/11976/CDS14010659_.pdf?sequence=1
- Díez Martín, F., Blanco González, A., & Prado Román, C. (2010). Medición de la legitimidad organizativa: el caso de las Sociedades de Garantía Recíproca. *Cuadernos de economía y dirección de la empresa*, 13(43), 126. Recuperado el 30 de Abril de 2020, de [https://doi.org/10.1016/S1138-5758\(10\)70012-8](https://doi.org/10.1016/S1138-5758(10)70012-8)
- Éstevez , M. (2014). Traspaso de mando y elección del sucesor en empresas familiares como proceso de profesionalización: factores psicológicos determinantes del proceso. Buenos Aires, Argentina: Tesis Doctoral. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0729_EstevezM.pdf
- Fundación Observatorio PyME. (1 de Junio de 2019). *Informe especial: financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Recuperado el 14 de Abril de 2021, de FOP: <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>
- Guercio, M. B., Martínez, L. B., Tauro, A., & Oliveras, G. (2016). El financiamiento de las PyMEs del sector TICs en Argentina: un análisis preliminar. Buenos Aires, Argentina: Ponencia. Comisión de Investigaciones Científicas. Obtenido de https://digital.cic.gba.gob.ar/bitstream/handle/11746/4885/11746_4885.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Manzanal, R. (2018). El Sistema de SGR en Argentina: historia, actualidad y perspectivas. 1. Recuperado el 30 de Abril de 2021
- Martinez , L., Guercio, M., Corzo, L., & Vigier, H. P. (Diciembre de 2017). Determinantes del financiamiento externo de las PyMes del MERCOSUR. *Revista Venezolana de Gerencia*(80), 673-677. Recuperado el 28 de Abril de 2021, de

https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/65472/CONICET_Digital_Nro.0ed39b17-2de4-444d-b2fb-39d5ab6441b1_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y

- Martínez, L. B., & Guercio, M. B. (2019). La estructura de financiamiento de las pymes de videojuegos de argentina. *Ciencias Administrativas*, 7(13), 17-18. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/72370/Versi%C3%B3n_en_PDF.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Mendoza Moheno, J. (2010). Las pymes familiares y no familiares ¿empresas diferentes?. España: Ponencia. Universidad Autónoma del Estado de Hidalgo. Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/investigacion/icea/LI_SistOrgSocMedEfec/mendoza_moheno_jessica/pymes_familiares_y_no_familiares__empresas_diferentes.pdf
- Miranda, M. L. (2013). Los problemas de financiamiento en las pymes. Mendoza, Argentina: Tesis. Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas. Obtenido de https://vino.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf
- Pérez Molina, A. I. (2012). El modelo de empresa familiar: los cuatro pilares fundamentales. *3 Ciencias.*, 1(3), 3-6. Recuperado el 21 de Abril de 2021 , de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4817932>
- Pérez Quintero, K. J., & Prada Barajas, Á. T. (Enero-Diciembre de 2016). Crowdfunding, alternativa de financiamiento para el emprendedor. *Erasmus Semilleros de Investigación*, 1(1), 21-25. Obtenido de <https://journalusco.edu.co/index.php/erasmus/article/view/1362/2448>
- Pérez, J. O., Bertoni, M., Sattler, S. A., & Terreno, D. D. (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pymes latinoamericanas. *Cuadernos de Contabilidad*, 16(40), 179-204. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de [file:///C:/Users/celes/Downloads/13097-Texto%20del%20art%C3%ADculo-47725-2-10-20150819%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/celes/Downloads/13097-Texto%20del%20art%C3%ADculo-47725-2-10-20150819%20(5).pdf)
- Quero , M. J., & Ventura , R. (Julio-Septiembre de 2014). Análisis de las Relaciones de Co-creación del valor. Un estudio de casos de crowdfunding. *Universia Business Review*(43), 128-143. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/433/43331899006.pdf>
- Rodríguez de las Heras Ballell, T. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Revista Pensar en Derecho*, 2(3), 101-123. Obtenido de <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/3/revista-pensar-en-derecho3.pdf#page=99>
- Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en america latina*. Santiago de Chile: Corporación de estudios para latinoamerica. Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>

- Rubio, L. T. (2016). La innovación financiera empresarial caracterizada por los índices de gestión e indicadores convencionales. *Revista Activos*, 14(26), 191-192. Recuperado el 30 de Abril de 2021, de <https://revistas.usantotomas.edu.co/index.php/activos/article/view/3975/3802>
- Santacecilia, J. F. (2020). Sociedades de garantía y cooperativismo. *Revista Idelcoop*, 83-108. Obtenido de https://www.idelcoop.org.ar/sites/www.idelcoop.org.ar/files/revista/articulos/pdf/reflexiones_5.pdf
- Solis, L. G. (2019). Importancia de la sociedad de garantías recíprocas (SGR) como alternativa de financiamiento para las PyMEs. *E-KÓ-DIVULGANDO*, 1(4), 49-57. Obtenido de <https://cpcemnes.org.ar/ekodivulgando/index.php/revista/article/view/49/38>
- Vigier, H. P., Martínez, L. B., Guercio, M. B., & Corzo, L. J. (2016). La internacionalización de las pymes como factor explicativo del financiamiento externo. Buenos Aires, Argentina: Ponencia. Comisión de Investigaciones Científicas. Obtenido de https://digital.cic.gba.gob.ar/bitstream/handle/11746/4893/11746_4893.pdf-PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Anexo I

Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por María Celeste Fernández, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es el financiamiento de empresas familiares de distintos sectores económicos en contextos de inestabilidad. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 40 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcriptas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si algunas de las preguntas durante la entrevista le parecen incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación. Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por María Celeste Fernández. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es financiamiento de empresas familiares de distintos sectores económicos en contexto de inestabilidad. Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 40 minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a María Celeste Fernández.

Valentina Zancada

Nombre del Participante

Firma del Participante

Mayo 2021

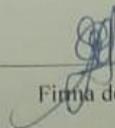
Fecha

Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por María Celeste Fernández, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es el financiamiento de empresas familiares de distintos sectores económicos en contextos de inestabilidad. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 40 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si algunas de las preguntas durante la entrevista le parecen incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación. Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por María Celeste Fernández. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es financiamiento de empresas familiares de distintos sectores económicos en contexto de inestabilidad. Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 40 minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a María Celeste Fernández.

MONICA GRACIELA JONES

Nombre del Participante



Firma del Participante

MAYO 2021

Fecha

Anexo II

Entrevista n° 1

1. ¿Cuándo y cómo nació la empresa familiar? ¿Cuáles fueron los motivos que despertaron el entusiasmo de comenzar y desarrollar la empresa? ¿Podría describir brevemente la historia de la misma?

En mayo del año 1975 en la ciudad de Reconquista, surgió el comercio de venta de repuestos y accesorios del automotor, bajo la forma jurídica de empresa unipersonal. Sus rubros principales eran repuestos de electricidad y encendido para todo tipo de automotores, como ser arranques, alternadores, instalaciones, terminales, lámparas, temporizadores, llaves de arranques, conmutadores de luces, y otros accesorios.

Ante el crecimiento económico y con la necesidad de un local adecuado, para ir incorporando nuevos rubros, adquirieron en 1979 un inmueble. En el año 1984 constituyen la Sociedad de Responsabilidad Limitada, momento en que se anexan otros rubros abarcando unos 30.000 artículos. En el año 1990 se reforma el local ampliándolo, para anexar línea completa referente a las ópticas de los vehículos.

El sector geográfico del mercado abarca toda la zona norte de la provincia de Santa Fe. En año 1995 se agrega la venta de baterías para autos y motos. Como el parque automotor va incorporando año a año una cantidad importante de modelos en las distintas marcas, en el año 2006, y ante la necesidad de mayor espacio físico, se invierte en la adquisición de un terreno más amplio. En el año 2011 se pone en marcha la construcción del nuevo edificio, trasladándose parte de la empresa en el año 2014 y finalizándolo el año 2020.

2. ¿Cuál es la principal actividad o rubro en la que la empresa se desempeña? y ¿tiene actividades secundarias?

La actividad es comercial, siendo la principal la del rubro repuestos del automotor y baterías en general. La actividad secundaria es llaves codificadas y telemandos.

3. ¿Qué cantidad de empleados tienen actualmente? ¿las ventas anuales netas cuanto fueron en el 2.020?

La empresa fue incorporando empleados constantemente, teniendo actualmente una nómina de 11, entre ellos 3 integrantes de la familia, que sumados a la contadora

interna y a sus socios gerentes constituyen una empresa familiar. Las ventas anuales netas en el 2020 fueron de pesos 74.240.000.-

4. Inicialmente, ¿Cómo se conformaba la estructura familiar de la empresa? ¿qué integrantes de la familia aun trabajan? ¿se incorporaron nuevas generaciones?

Inicialmente era unipersonal, al constituirse como SRL se conformó por dos socios, luego se incorporan 3 de sus hijos. Actualmente en la empresa trabajan uno de los socios (gerente) y 4 de sus hijos, en diferentes puestos contadora interna, administrativa, encargada de compras y vendedor.

5. En sus orígenes, ¿Cuáles fueron las fuentes de financiamiento utilizadas?
El capital propio y préstamos de familiares.

6. Actualmente, ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan dentro de las tradicionales del sistema externo?

Préstamos a sola firma y préstamos hipotecarios.

7. ¿Encuentran barreras al momento de necesitar recurrir a financiamientos externos? ¿Cuales?

Si, la principal barrera que existe son las altas tasas de interés y la falta de líneas crediticias específicas para inversión con tasas razonables, destinadas a la actividad comercial. Otra barrera es el exceso de documentación que solicitan los bancos para calificar y otorgar un préstamo, como ser lo flujo de fondo, declaraciones juradas, proyectos de inversión, balances certificados, manifestación de bienes, entre otros.

8. ¿Cómo acceden a la información de las distintas alternativas de financiamiento existentes en el mercado tradicional?

Por boletines informativos de los bancos que llegan al correo electrónico de la empresa, por comunicación directa con el oficial empresas que atiende la cuenta de la empresa o por los medios de comunicación si la línea es del gobierno.

9. ¿Han utilizado como medio de financiamiento a las Sociedades de Garantías Recíprocas?

No.

10. ¿Tienen conocimiento de la alternativa de financiación crowdfunding?

Muy poco.

11. ¿Cómo toman las decisiones de financiarse o no? ¿necesitan de alguna mayoría especial de los miembros integrantes de la empresa para estas decisiones?

Por unanimidad, en función al flujo de fondos de la empresa y a los proyectos de inversión. Las decisiones que involucran un proyecto y una inversión significativa son consultadas entre la socia gerente y los hijos.

12. ¿Considera que el financiamiento es crucial para el funcionamiento de la empresa? ¿Ayudaría el financiamiento para la subsistencia de la empresa? ¿En qué momento considera que es fundamental este financiamiento?

El financiamiento no es crucial para el funcionamiento de la empresa, si lo es para el crecimiento de la misma.

Entrevista n° 2

1. ¿Cuándo y cómo nació la empresa familiar? ¿Cuáles fueron los motivos que despertaron el entusiasmo de comenzar y desarrollar la empresa? ¿Podría describir brevemente la historia de la misma?

La idea surgió en el año 2003 para los gerentes como una oportunidad de empresa, basado en la formación profesional de sus directivos, sus experiencias y al equipamiento que ambos contaban por separados. Se pensó que de esta forma y con la radicación en el parque industrial de la ciudad de Reconquista, provincia de Santa Fe, potenciaba el desarrollo empresarial.

Los principales motivos fueron apostar al desarrollo industrial en una economía que encontraba recuperándose de a poco, y en ese momento los bancos fueron los principales apoyos con tasas y créditos accesibles

2. ¿Cuál es la principal actividad o rubro en la que la empresa se desempeña? y ¿tiene actividades secundarias?

La actividad principal es la construcción, principalmente obra pública, aunque en sus comienzos la manera de poder ingresar a los Registros Públicos y organismos oficiales fueron con obras subcontratadas.

3. ¿Qué cantidad de empleados tienen actualmente? ¿las ventas anuales netas cuanto fueron en el 2.020?

La empresa cuenta actualmente con 20 empleados, sus ventas anuales netas fueron de pesos 97.969.600 en el 2.020.

4. Inicialmente, ¿Cómo se conformaba la estructura familiar de la empresa? ¿qué integrantes de la familia aun trabajaban? ¿se incorporaron nuevas generaciones?

La empresa tiene 18 años de antigüedad, por lo que la estructura sigue siendo la misma que cuando se fundó, aun no hay incorporaciones de nuevas generaciones.

5. En sus orígenes, ¿Cuáles fueron las fuentes de financiamiento utilizadas?

En sus orígenes la principal fuente de financiamiento fue bancarias, mediante préstamos prendarios que permitieron la incorporación de equipamiento.

6. Actualmente, ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan dentro de las tradicionales del sistema externo?

En la actualidad se recurre a los descuentos de cheques de pago diferidos, y a la cesión de certificados de obra pública.

7. ¿Encuentran barreras al momento de necesitar recurrir a financiamientos externos? ¿Cuales?

Actualmente no hay barreras para recurrir al financiamiento externo, lo que si puede entenderse como barrera al momento de solicitar son las altas tasas que están ofreciendo, lo que hace casi imposible acceder.

8. ¿Cómo acceden a la información de las distintas alternativas de financiamiento existentes en el mercado tradicional?

La información viene desde los oficiales de cuentas de cada banco que están operando, directamente ofreciéndolo o al momento de renovación de legajos crediticios y por los medios de comunicación nos informamos de las distintas líneas.

9. ¿Han utilizado como medio de financiamiento a las Sociedades de Garantías Recíprocas?

Si, actualmente tenemos préstamos bancarios avalados con ese tipo de garantías.

10. ¿Tienen conocimiento de la alternativa de financiación, crowdfunding?

No, y ese tipo de financiación no se implementa en la empresa.

11. ¿Cómo toman las decisiones de financiarse o no? ¿necesitan de alguna mayoría especial de los miembros integrantes de la empresa para estas decisiones?

La forma jurídica es SRL, son dos socios, por lo tanto, las decisiones siempre son tomadas entre ambos socios, y luego presentado en proyección a contadores para su aprobación.

12. ¿Considera que el financiamiento es crucial para el funcionamiento de la empresa? ¿Ayudaría el financiamiento para la subsistencia de la empresa? ¿En qué momento considera que es fundamental este financiamiento?

Consideramos que sí es crucial para el funcionamiento de la empresa el financiamiento externo, principalmente bancario, fue necesario en sus inicios como empresa de construcción como así también en el transcurso de los años para el desarrollo de las actividades, el capital de trabajo, el mantenimiento de equipos, etc.