

**Universidad Siglo 21**



**Trabajo Final de Grado. Manuscrito científico.  
Carrera de Contador Público**

**Financiamiento de pymes familiares de Santiago del Estero en contextos de  
inestabilidad**

**Family SMEs financing in Santiago del Estero in contexts of instability**

Autor: Ruiz, Román

DNI: 36.122.601

Legajo: VCPB29300

Director de TFG: González Torres, Alfredo

Santiago del Estero, julio 2021

## **Resumen**

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo analizar las herramientas de financiamiento utilizadas por las pymes familiares de la localidad de Santiago del Estero, provincia homónima, para sobrevivir al contexto de inestabilidad económica de Argentina. Se utilizaron entrevistas para la recolección de datos relevantes y analizar las estructuras de financiamiento adoptadas por 5 empresas familiares, su grado de conocimiento en las herramientas disponibles y la posibilidad de acceso a ellas. Los resultados de este trabajo demuestran que las fuentes de financiamiento elegidas siguen siendo las tradicionales y no se toman en cuenta fuentes secundarias o alternativas como opción, evidenciando una notable preferencia de este tipo de empresas a utilizar recursos propios para desarrollar su actividad, este modelo de empresas de composición familiar no ven conveniente recurrir a otras fuentes financieras, evitando de esta manera contraer deuda, lo cual podría ser un motivo que limite los recursos y la capacidad operativa de la empresa, impidiendo así un crecimiento mayor. Se pudo comprobar que, si bien el mercado ofrece una amplia variedad de alternativas de financiamiento, la mayor causa de inaccesibilidad es el desconocimiento y rechazo que demuestran los empresarios a utilizar estas herramientas.

*Palabras clave: financiamiento, pymes, empresas familiares, herramientas, inestabilidad.*

## **Abstract**

The objective of this research work was to analyze the financing tools used by family SMEs in the town of Santiago del Estero, province of the same name, to survive the context of economic instability in Argentina. Interviews were used to collect relevant data and analyze the financing structures adopted by 5 family businesses, their degree of knowledge in the available tools and the possibility of accessing them. The results of this work show that the chosen financing sources continue to be the traditional ones and secondary or alternative sources are not taken into account as an option, showing a notable preference of this type of companies to use their own resources to develop their activity, this model of Family-owned companies do not see fit to resort to other financial sources, thus avoiding incurring debt, which could be a reason that limits the resources and operational capacity of the company, thus preventing further growth. It was found that, although the market offers a wide variety of financing alternatives, the main cause of inaccessibility is the ignorance and rejection shown by entrepreneurs to use these tools.

*Keywords: financing, SMEs, family businesses, tools, instability.*

# Índice

<b>Introducción</b> .....	1
<i>Antecedentes</i> .....	1
<i>Elementos teóricos relevantes</i> .....	2
<i>Problema de investigación</i> .....	13
<i>Objetivo General</i> .....	14
<i>Objetivos Específicos</i> .....	14
<b>Métodos</b> .....	15
<i>Diseño</i> .....	15
<i>Participantes</i> .....	15
<i>Instrumentos</i> .....	15
<i>Análisis de datos</i> .....	16
<b>Resultados</b> .....	17
<b>Discusión</b> .....	22
<i>Interpretación de resultados</i> .....	22
<i>Limitaciones de la investigación</i> .....	28
<i>Fortalezas de la investigación</i> .....	28
<i>Conclusiones</i> .....	29
<i>Recomendaciones</i> .....	30
<i>Propuestas para futuras líneas de investigación</i> .....	31
<b>Referencias</b> .....	I
<b>Anexo I</b> .....	IV
<i>Consentimiento informado para participantes de investigación</i> .....	IV
<b>Anexo II</b> .....	VI
<i>Guía de preguntas utilizada para la entrevista</i> .....	VI
<b>Anexo III</b> .....	VII
<i>Entrevistas realizadas a participantes de investigación</i> .....	VII
<b>Anexo IV</b> .....	XII
<i>Consentimiento informado para participantes de investigación firmado</i> .....	XII

## Introducción

### *Antecedentes*

Como lo comprueban los autores Gasparini y Ottone (2018), uno de los mayores problemas que enfrentan las pymes en Argentina es el acceso al financiamiento, dadas las fallas en el mercado del crédito, estableciendo de esta manera un gran obstáculo en la supervivencia y nacimiento de nuevas empresas. A la vez, indican que la fuente principal de financiamiento elegida por las pymes en Argentina son los recursos propios, siendo este método utilizado por la mitad de las empresas, aunque la modalidad se ha ido reduciendo a lo largo de los últimos 15 años. Luego se ubica el crédito bancario, que es además la fuente con mayor crecimiento, seguida por el financiamiento público.

Este antecedente resulta relevante dado que los autores abordaron la problemática que enfrentan las empresas pymes al momento de acceder al financiamiento y demuestran la relevancia de realizar una investigación del tema para evidenciar la forma de financiarse que eligen las empresas pyme a nivel local y las alternativas y principales herramientas que se encuentran disponibles para el financiamiento, como así también las limitaciones de acceso a ellas que pudieran existir, haciendo hincapié en la necesidad de financiamiento de estas empresas para consolidarse en el mercado, invertir en tecnología y evitar cierres.

Por su parte, Tramontana (2013) en su trabajo de investigación señala que las pymes enfrentan serias limitaciones a la hora de acceder a opciones de financiamiento externo, pero que, pese a no ser comunes, si existen líneas de crédito disponibles para las empresas pyme por parte de las entidades financieras y el sector público, pero que la mayoría de las empresas de este segmento no califican para acceder a créditos blandos, esto es así, por el problema con la presentación de información que disponen las pymes, y a la vez, que los empresarios pyme no confían en el sistema financiero al momento de solicitar crédito.

Por último, Tramontana (2013) evidenció que este tipo de empresas tiene preferencia por la autofinanciación, aunque también consideran valiosa la financiación comercial. El autor afirmó que no se presentan problemas a corto plazo, sino que los inconvenientes se comienzan a enfrentar a la hora de buscar un instrumento de financiación de largo plazo, y propuso el *leasing* como una opción atractiva e innovadora, aunque poco difundida. Este antecedente denota una gran importancia para el desarrollo

de este trabajo dado que el autor abordó el estudio previo de las problemáticas de financiamiento de las empresas pyme en argentina y la posibilidad de acceso a formas alternativas de financiamiento, proponiendo el *leasing* como una alternativa válida y conveniente, dando el puntapié inicial para esta investigación y aportando un amplio conocimiento de los métodos y tipos de financiamiento utilizados por este tipo de empresas.

### *Elementos teóricos relevantes*

La República Argentina en los últimos años, se encuentra atravesando un contexto de crisis perpetua, encontrándose sumida en una elevada inflación y con fuerte devaluación de la moneda nacional, que genera un tipo de cambio desfavorable para el comercio. Esto se debe a políticas económicas desfavorables para la inversión y cambios en el gobierno. A este complejo escenario se sumó inesperadamente la crisis sanitaria mundial, producida por la pandemia de covid-19, cuyo impacto final se desconoce, debido al carácter inédito de la situación. Este contexto genera enormes dificultades económicas para las empresas, la población y a toda la economía nacional en general; datos oficiales marcan una contracción del 10% en la actividad económica durante el 2020, la más grave del continente, y una elevada inflación que alcanza un acumulado del 38,5% en los últimos doce meses (González, 2021).

Uno de los sectores más afectados por las crisis es el de las pequeñas y medianas empresas (pymes), las cuales presentan dificultades al momento de acceder a créditos y financiamiento convenientes que mejoren su rentabilidad, incrementar su producción, o simplemente para sostener su actividad. Pero esto se torna más grave aún ya que existiendo fuentes de financiamiento, los empresarios prefieren recurrir a financiarse con recursos propios y no mediante un tercero por la desconfianza a las instituciones que los otorgan. En el caso de pymes que, si recurren al crédito, muchas veces son rechazadas, por falta de historial crediticio, falta de solvencia económica o no contar con las garantías suficientes que les son exigidas (Bustos y Pugliese, 2015).

Las pymes en Argentina, siguiendo el artículo de Aguilar (2019), como en la mayoría de los países del mundo, nacen como una pequeña unidad productiva, generalmente fruto de la ambición y el esfuerzo de una familia emprendedora. Para su crecimiento y desarrollo, va incorporando personal, primero en pequeñas proporciones

según sus necesidades, para luego aumentar su tamaño, transformándose en unidades de producción o prestación de servicios en constante crecimiento y generando a medida que crecen, más empleo.

Por esto, las pymes son muy importantes para la sociedad argentina, siendo consideradas como el motor de la economía, dado la cantidad de empresas de este tipo distribuidas en todo el país, y las principales generadoras de empleo, sobre todo en localidades donde la presencia de grandes empresas es escasa e incluso nula. Además estas empresas suelen ser la oportunidad del primer empleo para sectores vulnerables de la población, que de otro modo no accederían a un trabajo formal y registrado, ya que no cuentan con la formación académica y experiencia laboral que normalmente exigen las grandes compañías (Cámara argentina de comercio y servicios, 2018).

Estas empresas, según Irigoyen (2010) impulsan la economía argentina por ser grandes generadores de riqueza dado su aporte a la producción, en su conjunto representan aproximadamente el 99% de todas las empresas formales y casi en su totalidad corresponden a empresas de estructura familiar, dando empleo a cerca del 65% del total de trabajadores del país, como contracara, las grandes compañías representan menos del 1% de las empresas privadas registradas en Argentina.

A continuación, en la tabla 1, se puede apreciar en detalle la cantidad de trabajadores formales que ocupan las pymes de cada sector económico.

**Tabla 1:** *Detalle de trabajadores formales ocupados en cada sector económico.*

<b>Sector</b>	<b>Grandes</b>	<b>Medianas</b>	<b>Pequeñas</b>	<b>Micro</b>	<b>Total</b>
Industria	690.806	286.586	229.634	77.247	1.284.273
Comercio	428.680	175.337	306.436	241.520	1.151.974
Servicios	1.539.095	606.899	465.878	299.076	2.910.948
Minería	58.746	9.073	4.260	893	72.972
Intermediación Financiera	137.953	12.954	7.861	6.508	165.276
Agricultura, ganadería y pesca	84.841	79.817	113.785	84.490	362.932
Construcción	204.639	124.858	95.207	24.063	448.766
<b>Total</b>	<b>3.144.760</b>	<b>1.295.523</b>	<b>1.223.060</b>	<b>733.797</b>	<b>6.397.140</b>

Fuente: Elaboración propia en base a Observatorio de Políticas Públicas (2015).

Examinando en detalle la magnitud de las pymes, el 74% cuenta con menos de 5 empleados registrados; el 18% entre 6 y 20 empleados; el 3,8% tiene de 21 a 40 empleados; el 1,6% entre 41 y 65 empleados y el 2,4% restante tiene más de 65 empleados en su nómina. Y con respecto a la ubicación geográfica de las pymes, la región del NOA representa el 3%; el NEA, 4%; la Patagonia, 5%; la Cuyana, 6%; la región central, 13% y la región pampeana es donde se observa la mayor concentración de empresas pymes con un 69% (Irigoyen, 2010).

Según datos del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021), la República Argentina posee aproximadamente 5 millones de empresas si se consideran como tales a las sociedades, autónomos y monotributistas. De este número, unas 609.000 son empresas que generan empleo legítimo, esto es, con por lo menos un empleado registrado en relación de dependencia. Más del 99%, esto es, unas 605.854, tienen menos de 200 trabajadores y sólo el 0,6% cuentan con más de 200 trabajadores. Estas empresas con menos de 200 trabajadores registrados son en su mayoría pymes, que acumulan el 65% del empleo privado formal.

Siguiendo con los datos del punto anterior, se desprende que existen alrededor de 853.886 empresas categorizadas como pymes, de las cuales 447.176 se encuentran registradas, lo que representa un 52,4% del total. De este número, aproximadamente un 30% explota el comercio ya sea mayorista o minorista, un 9,8% se dedica a la industria manufacturera y un 10,5% desarrolla la actividad agropecuaria. Estos sectores, sumados al de los servicios, donde se engloban servicios personales, gastronomía, financieros, inmobiliarios, entre otros, concentran casi un 90% del total de empresas del país (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Si bien se puede decir que no hay una forma única y universal para definir a la pequeña y mediana empresa, ya que su definición varía de país en país, la actividad que desarrollen y la etapa de su ciclo de vida, usualmente las características que se analizan para clasificar a las empresas con este criterio son cuantitativas, teniendo en consideración el número de personas que emplean, el volumen de sus ventas brutas totales anuales y la valuación de sus activos o patrimonio con el que cuentan.

En el caso de Argentina, según el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021) una pyme es una pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades dentro del país, en alguno de estos sectores económicos: servicios, comercial, industrial, agropecuario,



construcción o minero. Las pymes se encuentran ordenadas en distintas categorías, la Secretaría de Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME, 2021) clasifica a las empresas de acuerdo con su tamaño según ciertos parámetros, dependiendo de su actividad, los cuales son actualizados con regularidad, estos son: la actividad declarada, los montos de las ventas totales anuales y la cantidad de empleados registrados para el caso de actividades comisionistas, consignatarios o de agencias de viaje.

De esta forma se clasifican a las empresas en una de las categorías posibles, como micro, pequeña o mediana tramo uno u mediana tramo dos, teniendo en cuenta solo las ventas netas de cada actividad económica. En el caso de actividades comisionistas, consignatarios o de agencias de viaje, no se tienen en cuenta el volumen total de ventas efectuadas ni el activo, sino solo la cantidad de empleados registrados (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2021).

Es importante mencionar que estos parámetros establecidos para formar parte del registro de empresas pymes fueron recientemente actualizados, mediante Resolución 19 (2021) publicada el 31/03/2021 y con vigencia a partir del día siguiente. En la tabla 2 se observa esta categorización discriminando las ventas anuales en pesos, diferenciando por rama de actividad. Los topes de facturación dependen de la categoría o sector donde se desarrolla la actividad, los más bajos corresponden a la actividad de servicios, mientras que los más altos al sector de industria y minería, seguido por el comercio mayorista y minorista.

**Tabla 2:** Límite de ventas totales anuales expresadas en pesos argentinos (\$).

<b>Categoría Pyme</b>	<b>Construcción</b>	<b>Servicios</b>	<b>Comercio</b>	<b>Industria y minería</b>	<b>Agropecuario</b>
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	827.2100.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Tramo 1					
Mediana	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000
Tramo 2					

Fuente: Elaboración propia en base a Ambito Financiero (2021).

En la tabla 3 se observa la categorización pyme en base al personal ocupado, que como se mencionó anteriormente, para el caso de actividades comisionistas, consignatarios o de agencias de viaje, no se observarán las ventas ni el activo sino la cantidad de empleados. Además, se menciona que para permanecer dentro del segmento pyme, una empresa no puede superar el límite total de activos expresados en pesos

argentinos establecido, el cual, a la fecha, asciende a la suma total de \$193.000.000 (Ambito Financiero, 2021).

**Tabla 3:** *Límite de personal ocupado.*

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

Fuente: Elaboración propia en base a Ambito Financiero (2021).

A la vez, también se incluye dentro de los requisitos, un listado de actividades excluidas. Las empresas que desarrollen cualquiera de estas actividades no pueden clasificarse como pyme, aun cumpliendo las condiciones nombradas en los puntos anteriores. Entonces, no serán consideradas micro, pequeñas ni medianas empresas, aquellas que realicen alguna de las siguientes actividades según el Ministerio de desarrollo productivo (2021):

- Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico.
- Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales, administración pública, defensa y seguridad social obligatoria.
- Servicios relacionados con juegos de azar y apuestas.
- Los socios de sociedades/ directores que no ejerzan una actividad independiente.
- Las organizaciones sin fines de lucro.

Tampoco pueden considerarse como pymes, aquellas micro, pequeñas o medianas empresas que controlen o estén controladas y/o vinculadas a otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan los requisitos requeridos. Se dice que una empresa está vinculada a otra, cuando participa de entre un 20 % y un 50% del capital de la primera, y que forma parte de un grupo económico si es controlante o es controlada por otra empresa, es decir, cuando participa en más del 50 % del capital de la primera (AFIP, 2021).

En particular, se encuentran en las empresas pymes un conjunto de características únicas que las diferencian de las grandes empresas, las cuales pueden constituir importantes beneficios, según Estévez (2019):

- Agilidad en la toma de decisiones: en las grandes empresas la burocracia y coordinación entre las diferentes áreas que la conforman demora la toma de decisiones, en cambio en las empresas del tipo pyme pueden hacerlo mucho más rápido. Esto se debe a una concentración de poder en la gerencia de la empresa, normalmente controlada por el grupo familiar.
- Más cercanía con los clientes: Conocen mejor las necesidades de su público, pudiendo incrementar la satisfacción y fidelización de sus clientes.
- Mayor flexibilidad: Debido a su tamaño, las empresas pymes pueden adaptarse con una relativa facilidad a los cambios económicos o modas, modificando o transformando su estructura y procesos dependiendo de las necesidades que imponga el mercado en un momento específico.
- Vinculación y ambiente laboral: En las pymes cada trabajador es fundamental y, propio de su tamaño, es más fácil generar y fortalecer vínculos con el personal empleado, generando así un ambiente laboral más personal que el de una gran empresa, donde un trabajador es uno más.
- Comunicación horizontal: En las pymes, es posible establecer una comunicación más directa entre los integrantes, algo prácticamente imposible de realizar en una gran empresa por los niveles jerárquicos y la existencia de diversos departamentos.

Son variados los motivos que pueden llevar a una persona o a un grupo de personas a decidirse por iniciar un negocio en particular, como la repetición de experiencias de terceros propios de los vínculos personales, visualizar la oportunidad en un mercado con poca explotación, la capacitación previa que pudo haber tenido y el conocimiento o *know-how* sobre un mercado, producto o rubro en particular, la invención de un producto o servicio novedoso, entre otros (Ministerio de Industria, Comercio y Turismo, 2021).

Además, tanto para el nacimiento de la empresa pyme, como para su correcto desarrollo y posterior crecimiento es indispensable contar con el capital suficiente para llevar a cabo el emprendimiento y que este no desaparezca, resulta imprescindible entonces contar con un plan económico y evaluar los recursos financieros que se disponen para la supervivencia. Indudablemente, los recursos financieros son vitales para iniciar y llevar adelante una empresa. Ello se debe a que se necesitan fondos para adquirir activos para fabricar un producto o brindar un servicio, como la compra de la maquinaria

necesaria, la obtención y cuidado del espacio físico donde se van a desarrollar las actividades, el mantenimiento adecuado, la obtención de materia prima, la mano de obra, el pago de los servicios necesarios, entre otros fines (Lapelle, 2007).

También, como indica Lapelle (2007) se necesitan recursos económicos para cubrir el período de tiempo que existe entre la compra de los insumos necesarios y el efectivo cobro a los clientes. Por lo tanto, la falta de fondos entorpece el crecimiento y subsistencia de las empresas, sobre todo si se trata de pymes, debido a que son mano de obra intensiva. Por todo esto, dicho problema repercute negativamente sobre el desarrollo de la empresa, como así también de la economía regional en general. En cuanto al origen de los fondos para el financiamiento, se reconocen dos grandes fuentes:

- Fuentes internas: son recursos aportados por los propios dueños, de su propio capital, y también los recursos generados por la actividad empresa, la reinversión de utilidades obtenidas, el autofinanciamiento.
- Fuentes externas: se materializa en forma de toma de deuda, créditos, o la apertura del capital.

Entre estas fuentes son el origen interno o autofinanciamiento y la toma de deuda, fundamentalmente bancaria, las formas más comunes en que las pymes financian su actividad. La apertura del capital no representa una opción interesante para este tipo de empresas, debido a que, al ser pequeñas y medianas empresas en su mayoría familiares, los propietarios no están dispuestos a la pérdida de propiedad o control que implica este recurso financiero. Efectivamente mediante el uso de fuentes de financiamiento internos, la empresa será más independiente al no depender de capital que no es propio. Sin embargo, los recursos financieros serán más limitados, lo que puede provocar un estancamiento o retraso en la inversión y crecimiento. Por otro lado, a favor de la autofinanciación, esta permite que la empresa no pague los intereses que pueden generar las deudas con terceros (Lapelle, 2007).

Además de esta primera clasificación de las fuentes de financiamiento en internas y externas, también se pueden clasificar de forma más detallada según otros criterios, algunos de ellos según Cabia (2017) son:

- Según su vencimiento:
  - > A corto plazo: cuando el plazo de devolución es menor a un año.
  - > A largo plazo: cuando el plazo de devolución es mayor a un año.

- Según su procedencia:
  - › Fuentes de financiamiento internas:
    - Beneficios no distribuidos de la empresa.
    - Aportes de capital propio por parte de los socios.
    - Provisiones para cubrir posibles pérdidas en el futuro.
  - › Fuentes de financiamiento externas:
    - Préstamos: se firma un contrato con una persona física o jurídica, para obtener un dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado y a un tipo de interés definido. Se consideran préstamos a corto plazo si la cantidad prestada debe devolverse en menos de un año, y de largo plazo si es mayor a un año.
    - *Leasing*: Mediante este instrumento se elabora un contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien, a cambio del pago de cuotas en concepto de alquiler de forma periódica durante un determinado plazo definido previamente. El usuario del bien posee la opción de compra de este una vez finalizado el contrato.
    - *Factoring*: Hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos.
    - Descuento comercial: El titular de un crédito contra terceros cede los mismos a un banco o entidad financiera, y este anticipa el importe del crédito, restando comisiones e intereses.
    - Adelantos en cuenta corriente: es el saldo en descubierto en la cuenta corriente bancaria. Se caracteriza por su fácil utilización e inmediata liquidez. Este es un tipo de financiación que debe ser utilizada con prudencia para cubrir necesidades excepcionales de liquidez, dado que se trata de un recurso financiero de costo elevado.
    - *Venture capital*: son inversiones a través de acciones que sirven para financiar compañías de pequeño o mediano tamaño.

- *Confirming*: es un sistema de gestión de pagos en el que se permite a los proveedores adelantar el cobro de sus facturas, mediante un tercero, que normalmente es una entidad financiera, que aplica una comisión y un interés de anticipo que pagarán los proveedores que quieran adelantar el pago para obtener liquidez.
- *Crowdfunding*: consiste en financiar las necesidades de financiamiento de proyectos a través de donaciones colectivas. Normalmente se lleva a cabo a través de una gran plataforma digital en internet.
- Financiamiento público: recursos otorgados por el estado mediante diferentes programas de subvenciones.

Por su parte, Rojas (2017) señaló que las formas de financiamiento más utilizadas por las pymes son el autofinanciamiento, seguido de los giros en descubierto, descuento por cheques diferidos, créditos para capital de trabajo y en menor medida créditos bancarios o *leasing* para la adquisición de bienes de uso. Además del dinero aportado por los propios fundadores, personas relacionadas afectivamente con ellos como familiares o amigos constituyen una de las principales fuentes de recursos para este tipo de empresas.

El Observatorio Pyme (2019) indica que solo un 40% de las empresas pyme acceden al crédito bancario, el resto de las empresas consideran que no lo necesitan o que las tasas con las que se manejan los bancos son demasiado elevadas para contraer deuda con ellos, recurriendo en la gran mayoría de los casos a la financiación con fondos propios.

Siguiendo con lo dicho por Rojas (2017), afirma que en general las fuentes de financiamiento del sector público han sido más efectivas para promover la inversión en pymes que las fuentes de financiamiento privado. Se suelen encontrar argumentos cruzados respecto a la baja participación de las pymes en el financiamiento privado:

- Por el lado de los bancos, se suele mencionar la falta de información para realizar adecuadamente las evaluaciones de riesgo y los costos en los que incurren por analizar múltiples créditos de montos pequeños. Para evitar los altos costos de recopilar información, los bancos solicitan garantías que disminuyan el riesgo de incumplimiento de los contratos. De esta forma, el financiamiento no se basa en la viabilidad del proyecto, sino en las garantías que puede ofrecer la empresa.

- Por el lado de las pymes, fundamentan que los bancos imponen demasiadas exigencias en la solicitud de crédito, que incluyen balances contables auditados o informes con proyecciones de caja, que, propio del tamaño de estas empresas, la pyme tiende a ser bastante más informal en el manejo de la gerencia y de sus finanzas y no utiliza estados financieros auditados.

Si bien no es el financiamiento el único elemento que garantiza el éxito de una empresa, su ausencia hará que negocios con un gran potencial fracasen. Las pymes que recurren con mayor frecuencia a la opción del autofinanciamiento por sobre los recursos externos para financiar la inversión están limitando los recursos disponibles para su crecimiento y desperdiciando oportunidades (Rojas, 2017).

Una de las formas de financiamiento más utilizadas por las pymes es el crédito de proveedores, como lo describe Westreicher (2018), este es un tipo de financiamiento no bancario, el cuál consiste en la compra de los bienes para la venta o materias primas necesarias para la elaboración mediante la negociación con los proveedores para no cancelar esta operación al contado, si no mediante una deuda a saldarse en un plazo determinado, sin gastos financieros explicitos.

Las principales ventajas de la utilización del crédito de proveedores, según Westreicher (2018), son:

- › Se mantiene mayores recursos de efectivo, manteniendo la liquidez.
- › Se puede utilizar este capital financiado en otros gastos o emergencias de corto plazo. Sirve también para compensar las ventas a crédito que pudiera haber realizado la empresa.
- › Se puede hacer coincidir el momento de pago a los proveedores con la fecha de cobro por ventas a los clientes.
- › Normalmente no requiere de garantías y no se pagan intereses explicitos.
- › Se incentiva un volumen de compra y venta mayor.

Sin embargo, siguiendo con lo dicho por Westreicher (2018), este método también presenta algunas desventajas, como pueden ser:

- › Se puede perder la oportunidad de un descuento por pago de contado.
- › Existe un riesgo de crédito, en este caso, asumido por el proveedor.
- › El proveedor puede estar aplicando un aumento de precios para recuperar el costo del préstamo, por lo que podría suponerse un interés implícito.

- › El destino de este préstamo se limita a la adquisición de productos de un mismo proveedor, limitando las opciones de abastecimiento y precios.

Ahora bien, en el caso del financiamiento a través del *crowdfunding* es importante conocer que se trata de un recurso financiero relativamente nuevo, que se ve impulsado por las nuevas tecnologías y la influencia de las redes sociales e internet sobre la sociedad. Con el objetivo de fomentar las formas de financiamiento para la realización de proyectos, el 29 de diciembre de 2017, la Comisión Nacional de Valores aprobó la Resolución General 717-E/2017 que reglamenta los Sistemas de Financiamiento Colectivo o *crowdfunding* por su traducción del inglés, de esta forma se estableció para la Argentina las normas para el financiamiento de proyectos y desarrollo de nuevas ideas, que tradicionalmente debían recurrir a otras fuentes de financiamiento (Bolsa de comercio de Rosario, 2018).

El *crowdfunding* es, según la Asociación Española de Crowdfunding (2021), una forma de financiamiento mediante un sistema de cooperación, el cual permite a cualquier persona que tenga y quiera desarrollar una idea o proyecto, reunir una suma de dinero determinada para cumplir su objetivo, mediante inversiones por parte de otras personas dispuestas a apoyar la iniciativa.

Retomando con las formas de financiamiento y para profundizar el de tipo público, cabe mencionar que el gobierno nacional pone a disposición de las pymes ciertos programas específicos, como préstamos, programas y herramientas para impulsar el crecimiento de las empresas pyme. Algunos de estos programas incluyen un bono fiscal de hasta el 9,7% por la fabricación de bienes de capital, duplicación del monto otorgado por una aceleradora para proyectos tecnológicos, sociales o científicos, el Fondo Semilla que consiste en préstamos sin interés y el asesoramiento de incubadoras para desarrollar la idea o proyecto, hasta un 40% de aportes de los fondos de capital emprendedor para la expansión de un emprendimiento, aportes no reembolsables para mejorar la productividad de las pymes emprendimiento con asistencias técnicas, entre otros (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

El caso particular del impacto producido por la pandemia covid-19, causó una crisis sin precedentes, que, a nivel regional, generó el cierre de 2,7 millones de empresas, equivalente al 19% de empresas en la región y la pérdida de trabajo de más de 8,5 millones de personas. Esto forzó al gobierno nacional salir al rescate de las pymes desplegando



medidas fiscales y crediticias para asistir a las empresas y que pudieran hacer frente a sus obligaciones, intentando evitar de esta manera el cierre de empresas y la pérdida de fuentes de trabajo (Rafael, Rusconi, Turano, Todesca, y Zapata, 2020).

Entre estas medidas se destacaron la implementación del Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), que consistió en la postergación o reducción de las contribuciones patronales en hasta un 95%, lanzado para intentar sostener la liquidez de las empresas en lo que respecta al pago de salarios y contribuciones patronales. También se puso a disposición de las empresas una línea de crédito a tasa blanda preferencial del 24% anual, con un monto máximo de \$250.000 para microempresas y de \$500.000 para pequeñas empresas, destinada a financiar capital de trabajo, con un período de gracia de tres meses. Aunque estos montos resulten insignificantes para las necesidades de las pymes, fueron bien recibidos por los empresarios (Donato, 2020).

La pandemia ha producido una fuerte contracción de la actividad económica, no solo en Argentina, sino en todo el mundo. La grave crisis sanitaria y las restricciones impuestas generaron el cierre de 2,7 millones de empresas, equivalente al 19% de empresas en la región y la pérdida de trabajo de más de 8,5 millones de personas. No obstante, las consecuencias de la pandemia son mucho más profundas. Se produce un cambio en la forma en que se organiza el trabajo y la planificación en la producción de bienes, la prestación de servicios y la distribución y comercialización (Rafael et al., 2020).

Ante este nuevo escenario, los autores Rafael et al. (2020) indican que cobra vital importancia la obtención de fuentes de financiamiento por parte de las pymes, que permitan su subsistencia y una readecuación de su plan de negocios. Muchas pymes, para continuar funcionando, se deben adaptar, encarar una nueva forma de trabajo y comercialización, redefinirse y reinventarse. Por lo tanto, es necesario asistir a las pymes en función del deterioro actual producto de la pandemia y evaluar las herramientas que permitan hacer esto, como también brindar posibilidades de crecimiento a futuro.

### *Problema de investigación*

Las actuales y reiteradas crisis económicas en Argentina golpean fuertemente a las empresas pymes familiares y ponen en riesgo la continuidad de sus operaciones. El objetivo de este trabajo es realizar una investigación del tipo de financiamiento que eligen

las pymes familiares de la ciudad de Santiago del Estero para poder hacer frente al contexto económico que se atraviesa en el año 2021, los obstáculos que se presentan al momento de solicitar financiamiento y las alternativas que disponen estas empresas.

En base a esta problemática surgen interrogantes como: ¿Cuáles son las principales fuentes de financiamiento que adoptan las pymes locales? ¿Mantienen las pymes sus preferencias de tipo de financiamiento en el contexto actual? ¿Influye la crisis económica a la que se enfrenta Argentina en la elección de fuentes de financiamiento? ¿Conviene la implementación de nuevas fuentes de financiamiento o es preferible mantener la estructura actual?

La relevancia de este trabajo de investigación radica en la necesidad de recabar información de alternativas de financiamiento óptimos para las empresas pyme familiares de Santiago del Estero dada la importancia que tienen estas en el desarrollo de la economía y la generación de empleo. Contar con las opciones de financiamiento más adecuadas y favorables para cada una de las empresas favorece la inversión, impulsando así su desarrollo, innovación y crecimiento, beneficiando a la empresa, a sus trabajadores y a toda la comunidad.

### *Objetivo General*

Analizar las estrategias de financiamiento disponibles para las pymes familiares de la localidad de Santiago del Estero, provincia homónima, y su utilización en el contexto económico del año 2021.

### *Objetivos Específicos*

- › Analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares en la ciudad de Santiago del Estero en tiempos de crisis.
- › Analizar los beneficios de mantener o no esa estructura de financiamiento adoptada.
- › Determinar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento de las pymes locales en el año 2021.

## Métodos

### *Diseño*

El trabajo de investigación planteado fue de alcance descriptivo, es decir, se intentaron especificar las propiedades y características más importantes del fenómeno estudiado; en este caso, las estrategias de financiamiento durante el año 2021 que aplican las pymes familiares de la ciudad de Santiago del Estero para asegurar su supervivencia en tiempos de inestabilidad.

El enfoque de la investigación fue cualitativo, procurando realizar una investigación completa de la problemática expuesta, con un análisis detallado de las respuestas brindadas por los entrevistados.

El diseño del trabajo fue no experimental, se efectuó sin manipulación deliberada alguna de las variables, se adquirieron los datos en un momento y lugar único para cada participante, con lo que la investigación fue del tipo transversal.

### *Participantes*

La población utilizada estuvo integrada por la totalidad de empresas del tipo pymes exclusivamente de administración familiar de la ciudad de Santiago del Estero.

La elección de los participantes fue a través de un muestreo de tipo no probabilístico por conveniencia, voluntario, ante la imposibilidad de utilizar todas las pymes familiares de la localidad, es decir que, apenas se detectó un caso que se pudo utilizar, fue utilizado.

Debido a la naturaleza de la investigación, la muestra se conformó con solo cinco empresas del tipo pyme familiares. A cada uno de los participantes se les leyó y solicitó firmar el consentimiento informado antes de comenzar con la entrevista, el cual se incluye en el anexo I.

### *Instrumentos*

Se estableció comunicación con la Cámara de Comercio e Industria de Santiago del Estero para conseguir contacto con dueños de pymes familiares

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas en profundidad. Para llevar adelante las mismas se redactó una guía de preguntas elaborada en función a los objetivos específicos planteados, que se incluye en el anexo II, con el fin de recabar

toda la información pertinente sobre las características de las empresas en cuanto al financiamiento.

La realización de las entrevistas fue a través de preguntas de tipo abiertas y cerradas, de tipo semiestructuradas, confeccionadas con antelación. Se grabaron digitalmente las entrevistas previa autorización del entrevistado y luego se transcribieron.

#### *Análisis de datos*

Las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes de la investigación fueron transcritas para su codificación y análisis de datos, primero se describió cada entrevista desde un punto de vista general, con una breve reseña histórica de la empresa y su conformación familiar para contextualizar la situación, haciendo hincapié en los aspectos financieros y económicos, luego desde un punto de vista particular, que permitió centrarse en la problemática propuesta. Los participantes tuvieron libertad de emitir opiniones los cuales fueron analizados para evaluar su relevancia, y libertad de omisión y guardar silencio de toda información que no desearan compartir. Los entrevistados accedieron voluntariamente a participar de la misma, con la condición de mantener su anonimato.

La información recopilada por las entrevistas realizadas a cada participante se sistematizó y se compararon para observar cuales de las preguntas realizadas y los comentarios emitidos por los entrevistados responden a la problemática planteada y son de utilidad para resolver los objetivos específicos. Con la información disponible se emplearon tablas y figuras para facilitar su comprensión y poder realizar una correcta comparación de los resultados obtenidos.

## Resultados

A continuación, se exponen los resultados obtenidos del análisis de datos, en base a las entrevistas realizadas en una muestra de 5 empresas en actividad, del tipo pyme de composición familiar, ubicadas en Santiago del Estero en el año 2021. En la Tabla 4 se presenta brevemente una descripción de estas empresas para dimensionar las mismas.

**Tabla 4:** *Presentación de las empresas entrevistadas.*

<b>Empresa</b>	<b>Actividades principales</b>	<b>Figura jurídica</b>	<b>Años de vida</b>	<b>Generación Familiar</b>	<b>Sucursales</b>	<b>Personal ocupado</b>
<b>Empresa 1</b>	Cantera de piedras.	S.R.L.	29 años	Tercera	Posee 3 sucursales.	63 empleados
<b>Empresa 2</b>	Elaboración de panificados.	S.R.L.	10 años	Primera	Posee 14 sucursales.	50 empleados
<b>Empresa 3</b>	Logística.	S.R.L.	27 años.	Segunda	Posee 7 sucursales.	Más de 90 empleados
<b>Empresa 4</b>	Supermercados.	S.R.L.	25 años.	Segunda	Posee 3 sucursales.	37 empleados
<b>Empresa 5</b>	Fábrica y venta de muebles.	S.R.L.	40 años	Tercera	Posee 4 sucursales.	18 empleados

Fuente: Elaboración propia.

En base al cuestionario elaborado para la realización de las entrevistas se logró determinar la estructura de financiamiento que adoptan las empresas pymes familiares para el desarrollo habitual y normal de sus actividades, para tener así un punto de partida y tomar conocimiento de los recursos utilizados por las empresas para posteriormente conocer si esta elección cambia o se mantiene al enfrentarse a una crisis o un contexto de inestabilidad, en la tabla 5 a continuación se pueden evidenciar los resultados obtenidos:

**Tabla 5:** *Financiamiento elegido habitualmente por las pymes.*

<b>Empresa</b>	<b>Recursos propios, beneficios generados</b>	<b>Financiamiento con cuenta corriente de proveedores</b>	<b>Descuento de cheques de pago diferido cuentas por cobrar</b>	<b>Giro en descubierto en cuenta corriente bancaria</b>
Empresa 1	✓			
Empresa 2	✓	✓		
Empresa 3	✓	✓		
Empresa 4	✓	✓	✓	✓
Empresa 5	✓	✓		

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente se indagó si esta forma habitual de financiarse sufre modificaciones al enfrentarse a una crisis, haciendo una distinción por aquellas herramientas de tipo internas o financiación propia, de las externas o financiación ajena.

**Tabla 6:** *Financiamiento externo elegido en contextos de inestabilidad.*

	<b>Giro en descubierto de cuenta corriente bancaria</b>	<b>Financiamiento con cuenta corriente de proveedores</b>	<b>Financiación con tarjetas de crédito bancarias para pymes</b>	<b>Préstamos con ayuda estatal a tasa blanda para inversiones productivas</b>	<b>Préstamos bancarios prendarios a tasa fija (amortización sist. francés)</b>	<b>Créditos comerciales personales a sola firma con tasa y cuota fijas</b>
Empresa 1	✓ Ocasional					
Empresa 2		✓ Siempre que sea posible.	✓ Compra de pequeños bienes de uso.	✓ Compra de maquinarias.		✓ Compra de mobiliario.
Empresa 3	✓ Ocasional	✓ Siempre que sea posible.			✓ Compra de vehículos.	
Empresa 4		✓ Siempre que sea posible.				
Empresa 5	✓ Ocasional	✓ Siempre que sea posible.				

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 7:** *Financiamiento interno elegido en contextos de inestabilidad.*

	Utilización de los recursos obtenidos de la actividad comercial	Utilización de ahorros en moneda nacional y extranjera (dólares)	Enajenación de bienes muebles e inmuebles de la empresa (en desuso o a reemplazar)	Enajenación de bienes muebles e inmuebles de los propietarios	Préstamos de dinero de un tercero, familiar o amigo de los socios
Empresa 1	✓	✓		✓	
Empresa 2	✓	✓	✓	✓	✓
Empresa 3	✓	✓	✓	✓	
Empresa 4	✓		✓	✓	
Empresa 5	✓	✓	✓	✓	✓

Fuente: Elaboración propia.

Se consultó, también, las herramientas financieras más conocidas, resultado reflejado en la tabla 8 a continuación.

**Tabla 8:** *Herramientas financieras externas conocidas por los entrevistados.*

	Préstamos bancarios en efectivo con tasa y cuota fija	Crédito comercial a sola firma	Leasing o arrendamiento financiero	Crowdfunding	Préstamos con subsidio estatal	Préstamos en efectivo de origen no bancarios
Empresa 1	✓		✓			✓
Empresa 2	✓	✓			✓	
Empresa 3	✓	✓	✓			
Empresa 4	✓	✓				
Empresa 5	✓					

Fuente: Elaboración propia.

Posteriormente, se indagó sobre la utilización de la herramienta financiera externa más conocida, la del préstamo bancario, ya sean de origen privado con tasa y plazo de pago convenidos con la entidad bancaria, o aquellos con la intervención del gobierno a través de tasas blandas o subsidiadas, y se buscó conocer si consideran dificultoso el acceso o cual creen que es el principal problema que dificulta el acceso a los mismos, cuyos resultados se evidencian en la tabla 9 a continuación.

**Tabla 9:** *Solicitudes de préstamos bancarios y factibilidad de acceso.*

<b>Empresa</b>	<b>¿Solicitó un préstamo bancario recientemente?</b>	<b>¿Considera que es dificultoso el acceso a esta herramienta financiera bancaria?</b>
Empresa 1	No	No considera dificultoso el acceso para empresas con antigüedad suficiente. Dificultoso para empresas sin trayectoria por los requisitos exigidos por los bancos.
Empresa 2	Si	Si, considera que fue dificultoso el acceso por los requisitos exigidos. Adquirió un préstamo a tasa subsidiada por el estado. Considera que empresas chicas no disponen de la suficiente información requerida por las entidades bancarias.
Empresa 3	No	Considera que los bancos son demasiado rígidos en cuanto a los requisitos para dar crédito, pero que aun así se puede acceder a ellos, aunque no siempre sea conveniente para la empresa.
Empresa 4	No	Considera que cualquier empresa mediana o grande puede acceder a un préstamo sin mayores problemas, pero que la mayoría no tienen interés en solicitar préstamos bancarios.
Empresa 5	No	No lo considera dificultoso siempre que se cuente con la documentación suficiente que avale la solvencia de la empresa.

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla 10, a continuación, se reflejan los principales motivos enunciados por los participantes como los más relevantes por los que no utilizan créditos bancarios.

**Tabla 10:** *Motivos por los que no desean solicitar préstamos bancarios.*

	<b>No le interesa, no considera necesario</b>	<b>Los requisitos son difíciles de cumplir</b>	<b>Las tasas de financiación son elevadas</b>	<b>Existe una falta de previsibilidad económica nacional</b>
Empresa 1	✓			
Empresa 2		✓		✓
Empresa 3	✓		✓	✓
Empresa 4	✓		✓	✓
Empresa 5	✓		✓	✓

Fuente: Elaboración propia.



Dados los resultados que se plasmaron en la tabla 9 se puede notar que las empresas entrevistadas no recurren al préstamo bancario como una opción para financiarse a pesar de ser la herramienta más conocida por ellas, por lo tanto, se preguntó a las empresas el motivo por el cuál no demuestran interés en utilizar esta herramienta, presentándose los resultados en la tabla 10, obteniendo respuestas muy similares.

Por último, se buscó conocer el impacto de las medidas financieras que ofrece el gobierno a través de créditos blandos, subsidios y programas de asistencia, como se puede apreciar en la tabla 11 a continuación, los más usados fueron aquellos subsidios o beneficios para asistir a las empresas en el contexto de emergencia por la pandemia de covid-19, los cuales fueron bien recibidos por estas empresas.

**Tabla 11:** *Uso de financiamiento y programas de asistencia con intervención estatal.*

	<b>Crédito con intervención estatal a tasa subsidiada de 18%</b>	<b>Programa de recuperación productiva</b>	<b>Programa de asistencia al trabajo y la producción</b>
Empresa 1		✓	✓
Empresa 2	✓		✓
Empresa 3		✓	✓
Empresa 4			
Empresa 5		✓	✓

Fuente: Elaboración propia.

## Discusión

El objetivo principal que motiva llevar adelante este trabajo de investigación es conocer cómo financian en la actualidad sus operaciones comerciales y productivas las pequeñas y medianas empresas de gestión familiar de la provincia de Santiago del Estero en el año 2021, y cómo afectan las constantes crisis económicas que sufre el país en la estructura de financiamiento que eligen llevar este tipo de empresas, analizando también las herramientas alternativas de financiamiento que están disponibles y conocen estas empresas, su factibilidad de acceso, y la aceptación que tienen por parte de las empresas pymes familiares.

Es relevante analizar esta temática dada la importancia y lo imprescindible que resulta una buena estrategia financiera en el desarrollo y crecimiento de las empresas, su solvencia y supervivencia, y siendo particularmente apreciable esta temática en las empresas pyme, que son grandes generadoras de fuentes de trabajo en todo el país y carecen en su mayoría de una estructura sólida y respaldada con el asesoramiento profesional adecuado como el que si disponen las grandes empresas. Esto es propio de la estructura familiar que las caracteriza, donde la toma de decisiones dentro de las empresas descansa principalmente en la figura del empresario y sus familiares, que habitualmente desarrollan múltiples tareas dentro de la empresa, no delegan actividades y responsabilidades, y consideran a ésta en sí un integrante más de su familia, lo que provoca un apego emocional que puede interferir con una toma de decisiones más acertada y analítica.

Cabe destacar que no se encuentran estudios previos actualizados a nivel local que aborden esta temática, indagando las herramientas de financiamiento a las que acuden específicamente las empresas del tipo pyme administradas por un grupo familiar y evaluando el comportamiento que tienen en tiempos de inestabilidad, por lo que este trabajo es pionero en abordar el tema de esta manera en Santiago del Estero, siendo de valiosa utilidad para las numerosas familias empresariales de la localidad.

### *Interpretación de resultados*

Con el fin de dar una respuesta al objetivo general se presentan tres objetivos específicos a desarrollar que lo complementan, siendo el primero de ellos relacionado con el análisis de la estructura de financiamiento que adoptan las pymes para el desarrollo

habitual de sus actividades, para efectuar luego una comparación con la estructura que adoptan en contextos de inestabilidad económica. En este sentido se pudo concluir que el 100% de las pymes que formaron parte de esta investigación poseen una estructura de financiamiento para su actividad comercial habitual fuertemente basada en el financiamiento con recursos propios, seguido por el financiamiento con proveedores, el cuál es una opción ampliamente elegida y valorada por los empresarios. Un 80% de los entrevistados recurren a ella, la preferencia por esta opción se debe a que les permite contar con liquidez para enfrentar cualquier contratiempo o necesidad que pudiera surgir, sin afrontar el pago de intereses. Por último, solo una empresa manifiesta que opta por utilizar también herramientas financieras bancarias de corto plazo, particularmente el giro en descubierto para eventuales pagos de servicios o adquirir insumos, y el descuento de cheques de cuentas por cobrar para obtener liquidez inmediata, y todas descartan por completo recurrir a otras fuentes de financiamiento externas.

Ahora bien, analizando las herramientas utilizadas en el caso de enfrentar un panorama de inestabilidad económica, resulta importante destacar que las empresas entrevistadas manifiestan su preferencia en mantener la misma estructura financiera, priorizando el 100% de ellas nuevamente el financiamiento con recursos propios y bajo este escenario un 80% opta por complementar con créditos de proveedores siempre que sea posible. Bajo un panorama económico complejo las empresas recurren a herramientas de autofinanciamiento alternativas, entre ellas, un 40% reconoce acudir a préstamos de un tercero ajeno a la empresa, dentro del ámbito familiar o un amigo cercano, un 80% opta por vender bienes de la empresa y un 100% opta por vender bienes propios de los socios en caso de ser imprescindible hacerlo.

Los ahorros en moneda, ya sea nacional o extranjera, son otra opción que el 80% de las empresas utiliza en contextos de crisis, para contar con capital suficiente para seguir funcionando. Con todo esto, se muestra el rechazo por parte de las pymes familiares de acudir a los préstamos bancarios, ya que solo una de las empresas los toma como alternativas válidas para financiarse, y el resto de las empresas no consideran los préstamos bancarios como una herramienta ventajosa para financiarse, mientras un 60% hace uso del giro en descubierto de la cuenta corriente bancaria para afrontar algunos pagos de servicios, proveedores o sueldos. Esto demuestra que las empresas necesitan ante todo financiar su circulante, es decir, buscan liquidez a corto plazo para cubrir sus

pagos corrientes. Estos resultados obtenidos se presentan en concordancia con lo estudiado en un principio por los autores Tramontana (2013) y Gasparini (2018), quienes sostienen en su trabajo de investigación la sólida preferencia de autofinanciarse por parte de las empresas pymes, y el valor que le otorgan las mismas a los créditos de proveedores, dada la simplicidad y facilidad de acceso a estos.

El segundo objetivo de este trabajo es indagar qué ventajas encuentran estas empresas en la estructura que mantienen, por qué la siguen eligiendo, y si se plantearon modificarlas. En este sentido los resultados que se obtienen en base a las entrevistas realizadas fueron totalmente coincidentes, la totalidad de las empresas consideran correcta la estructura que poseen actualmente, destacando que manteniendo la estructura elegida, aquella que prioriza el autofinanciamiento, no se verían forzadas a pagar los elevados intereses que impactan sobre las distintas alternativas que ofrece el mercado financiero, además de que les provee una cierta autonomía, la cuál es ampliamente valorada por estas empresas familiares, que no desean comprometer su empresa ni sus bienes con las garantías que deberían aportar acudiendo a un acreedor externo, lo cual es propio de este tipo de empresas del tipo familiar, ya que consideran a la empresa misma un integrante más del núcleo familiar y existe un gran apego emocional hacia ella.

Los resultados revelan que la totalidad de las empresas participantes se encuentra conforme con la estructura elegida actualmente, la consideran adecuada ya que se sienten seguros y cómodos con ella, sostienen que les permitió superar reiteradas crisis económicas y les ha posibilitado un crecimiento sostenido a lo largo de los años de vida. Esto es una característica común de las empresas familiares, las cuales prefieren mantener una simplicidad contable al desarrollar su actividad solo con recursos propios, lo cual es entendible ya que estas empresas suelen llevar un sistema contable básico destinado casi exclusivamente a la liquidación de impuestos. A pesar de las ventajas de autofinanciarse, puede existir un coste de oportunidad en este método, si invertir el dinero en la empresa genera menos retornos que invertirlo en otro sitio, puede que no se esté haciendo una distribución eficiente de capital. Por otro lado, adoptar una estrategia casi exclusiva de autofinanciación limita los recursos y la capacidad operativa de la empresa, mientras que un endeudamiento razonable y controlado puede mejorar la rentabilidad de la empresa potenciando su desarrollo a futuro, aunque los entrevistados nieguen esto, ratificando que

autofinanciarse les permitió nacer y crecer a lo que son hoy en día, y continuar haciéndolo a un ritmo que consideran beneficioso y adecuado.

En cuanto al interés o necesidad por modificar esta estructura se presentan resultados negativos unánimes, las pymes optan por mantener la estructura que adoptan actualmente. Un dato obtenido que es particularmente interesante, es que las decisiones financieras de las empresas entrevistadas son tomadas solo por el socio gerente, o consultando con otros socios de la firma en casos de grandes inversiones, sin contar con el asesoramiento de un profesional en ciencias económicas que evalúe y aconseje el tratamiento financiero adecuado y que sea el más conveniente para la empresa, esto se considera propio en este tipo de empresas por la estructura familiar que las caracteriza, solo 2 de las empresas tomaron la decisión de contratar recientemente a un profesional en ciencias económicas que les permita contar con un adecuado asesoramiento financiero.

A la vez, las empresas no consideran beneficioso incrementar su nivel de deuda, justifican esta decisión por las elevadas tasas de interés que presentan las distintas entidades financieras y el alto grado de incertidumbre que evidencia el mercado argentino, principalmente por los incesantes procesos inflacionarios y constantes devaluaciones de la moneda, además de las recientes restricciones de circulación y limitaciones a la actividad comercial por la emergencia sanitaria provocada por la pandemia de covid-19, lo que agrega aún más incertidumbre al ya golpeado escenario económico argentino. Todo esto es coincidente con lo afirmado por Tramontana (2013), en cuanto el autor plantea que los empresarios pyme no confían en el sistema financiero al momento de precisar financiamiento a través de créditos.

Es importante mencionar que recurrir a financiarse con recursos propios como principal herramienta suele ser sinónimo de independencia y solvencia financiera, esta alternativa presenta una serie de ventajas claras que son valoradas sobre todo por las empresas familiares, como la autonomía en la toma de decisiones, la simplicidad al no existir la necesidad de trámites legales, el no pago de intereses, la inmediatez; y no presenta grandes desventajas, salvo el costo de oportunidad implícito que conlleva, ya que siempre se podría haber utilizado estos recursos para otro fin. Por su parte la financiación con cuenta corriente de proveedores, que es otra de las opciones más elegidas por estas empresa, presenta entre sus ventajas la simplicidad, ya que usualmente no deben presentarse garantías, la inmediatez de poder utilizar este recurso, se puede hacer

coincidir el momento de pago a los proveedores con la fecha de cobro por las ventas a los clientes y el no pago de intereses, pero puede estar sucediendo que el proveedor aplique un interés implícito sobre el precio de venta mediante esta modalidad, o estar ofreciendo un descuento por pago de contado que se desaprovecha, además que se está limitando la compra de productos a este proveedor en lugar de evaluar otras alternativas.

El último objetivo de este trabajo busca indagar acerca de las herramientas financieras que conocen las empresas y analizar las limitaciones u obstáculos que tienen las pymes para poder acceder a ellas. El sector de las pequeñas y medianas empresas es uno de los más golpeados en tiempos de inestabilidad, en donde lograr acceder al financiamiento necesario se torna verdaderamente complicado. Las elevadas tasas de interés que presenta el mercado financiero y la necesidad de obtener líneas de crédito con facilidades administrativas y tasas de interés subsidiadas son un reclamo continuo de las distintas cámaras que nuclean a las empresas pyme en argentina, donde el estado nacional promueve el lanzamiento de nuevos créditos destinados al capital de trabajo para las pymes con tasas subsidiadas, intentando de esta manera dar una respuesta al sector.

Los resultados obtenidos en esta investigación dan cuenta que la fuente de financiamiento externa más conocida por las pymes es el préstamo bancario, siendo esta mencionada en todas las entrevistadas, seguida del crédito comercial a sola firma con un 60% de las empresas, pero, pese a ser el crédito bancario la herramienta más conocida como se puede apreciar en la tabla 8, está lejos de ser la fuente más elegida, como se refleja en la tabla 9. Dejando de lado que las empresas no consideran necesario solicitar préstamos bancarios, el principal motivo por el que las pequeñas y medianas empresas no desean utilizar esta herramienta es la falta de previsibilidad del mercado, sumado a las elevadas tasas de financiación que ofrecen las líneas disponibles, con las que las empresas no se sienten seguras en obligarse. Un 80% de las empresas entrevistadas manifiesta no haber solicitado un crédito bancario en los últimos años, ni tener intención de hacerlo, solo una de las empresas acudió recientemente a un crédito para la apertura de una nueva sucursal, se trata de una línea con tasa subsidiada por el estado nacional con cuota fija, y manifestó que pese haber sido beneficiada con el mismo, el proceso administrativo de solicitud fue engorroso y con demasiados requisitos y burocracia, siendo que se contaba con un buen desempeño comercial, con una marcada antigüedad, una facturación estable

y acorde al monto solicitado, y con la posibilidad de poder demostrar la solvencia suficiente para afrontar los pagos.

Estos resultados obtenidos no concuerdan completamente con lo publicado por los autores Gasparini y Ottone (2018), quienes plantean que uno de los mayores problemas que enfrentan las pymes en Argentina es el acceso al financiamiento, generando de esta manera un gran obstáculo en la supervivencia y nacimiento de nuevas empresas. Tampoco concuerdan con lo expuesto por Tramontana, quien indica que existen líneas de crédito disponibles para las empresas pyme por parte de las entidades financieras e incluso programas estatales que buscan facilitar el acceso a estas empresas, pero que la mayoría de las pymes no califican para acceder a estos créditos. En cambio, los resultados de este trabajo demuestran que el principal motivo por el que este modelo de empresas no accede al crédito es porque no lo consideran necesario, no desean hacerlo, y en segundo lugar por la falta de previsibilidad económica y las elevadas tasas de interés, y no porque se presenten limitaciones administrativas por parte de las entidades. De hecho, las líneas de crédito existen y son promocionadas, pero las empresas no las conocen o no demuestran estar interesadas en ellas. Tampoco consideran estas empresas que el no acceder a los créditos ponga en riesgo su supervivencia y continuidad, confían en su experiencia y apuestan fuerte por el autofinanciamiento como principal herramienta financiera.

Por otro lado, no se menciona en los resultados de la investigación realizada que las empresas pyme recurran y aprovechen otras fuentes alternativas menos tradicionales, como el *Crowdfunding*, el *Venture capital*, las obligaciones negociables, o créditos con participación de sociedades de garantía recíproca, las empresas manifiestan no conocer estas alternativas financieras, pero tampoco demuestran interés en ellas, lo que indica que los empresarios pymes son reacios a modificar las herramientas financieras que históricamente utilizan. Pese a los esfuerzos del gobierno y distintas entidades bancarias por promover el lanzamiento de líneas de crédito a tasas subsidiadas para las empresas pymes, tan sólo una de las empresas menciona haber utilizado las líneas de crédito con tasas subsidiadas por el estado nacional, por otro lado, es destacable la aceptación que sí tienen algunos subsidios no exigibles brindados por el estado nacional, ya que el 80% de las empresas acceden al programa de asistencia al trabajo y la producción, y un 60% de ellas al programa de recuperación productiva, ambas medidas que toma el gobierno

nacional para tratar de aminorar el impacto económico negativo sobre el sector privado que tienen las restricciones tomadas a causa de la crisis sanitaria por covid-19.

#### *Limitaciones de la investigación*

El análisis realizado en este trabajo de investigación es limitado en términos metodológicos dado que, por la naturaleza cualitativa del análisis, no se mide con exactitud cada variable y su incidencia en la conveniencia de la estructura de financiamiento. Una importante limitación sobre esta investigación se haya en el tamaño de la muestra, haber trabajado tomando una muestra de solo cinco empresas limita la posibilidad de generalizar los resultados y asegurar una distribución representativa de la población de pequeñas y medianas empresas familiares. Está limitación se genera por la duración exigida para la realización de este trabajo, es importante tenerla en cuenta al momento de realizar cotejos con los resultados de otras investigaciones.

Otra limitación es que no fue posible tener acceso a los balances contables de las empresas, niveles de facturación, y demás información financiera que hubiera enriquecido este trabajo, por el contrario, solo se contó con datos estimados o aproximados brindados por los mismos entrevistados, sin poder verificar la veracidad y exactitud de éstos, por lo cual este trabajo termina siendo puramente cualitativo. De haber podido tener acceso a la información planteada, se hubiera realizado un mejor análisis sobre la rentabilidad de las empresas para luego llevar adelante un estudio con mayor complejidad con relación a su estructura financiera, sus herramientas de financiamiento y cómo son utilizadas para afrontar los gastos y demás costos necesarios para el desarrollo de la actividad.

#### *Fortalezas de la investigación*

Por otro lado, dentro de las fortalezas de esta investigación se destaca el propio método empleado, las entrevistas, que, al haberse llevado a cabo de una manera personal, cara a cara con los propietarios de las empresas participantes, y al ser una muestra pequeña, se pudo dedicar mayor tiempo y personalizar el encuentro con cada entrevistado. Se tuvo la oportunidad de tener una relación más cercana y agradable, lo que permitió en el momento de indagar al entrevistado salirse de la estructura del cuestionario establecido y hacer más preguntas de las programadas, tomando un mayor conocimiento de la historia



de la empresa, su composición, visión, forma de trabajo, entre otros, lo que le otorgó mayor valor a esta investigación.

Otra de las fortalezas de este trabajo es haber concentrado el estudio en un grupo de empresas pequeñas y medianas, de gestión familiar y generacionales en el tiempo, con estructuras, composición y problemáticas similares, en una localidad como Santiago del Estero, donde estudios de estas características no son frecuentes, por lo que se considera un aporte significativo, le otorga valor a la investigación, y que los resultados obtenidos puedan ser de utilidad para mejorar las decisiones de financiamiento de las empresas pymes familiares a nivel local.

### *Conclusiones*

En base a todo lo expuesto en este trabajo de investigación se puede comprobar que las pequeñas y medianas empresas familiares han utilizado históricamente a lo largo del tiempo las mismas fuentes de financiamiento, adoptando las mismas estructuras y estrategias financieras generación tras generación, predominando en todos los casos estudiados las fuentes de financiación interna con recursos propios y por sobre las de origen externo, esto sin importar la antigüedad de la empresa, su nivel de facturación, el rubro que están explotando ni el tamaño que poseen. Se puede afirmar entonces que el empresario al frente de una pequeña y mediana empresa familiar utiliza aquellas herramientas que tiene mayor simplicidad y considera más barata, pero no realiza un correcto análisis de las mismas para tomar una decisión y elegir aquella que mejor se adapte a sus necesidades, una cantidad importante de pymes se financian con sus propios medios y no toman en cuenta otras alternativas. El empresario pyme desconfía y no considera beneficioso contraer deuda, esto es fruto de sus vivencias pasadas en términos de crisis y coyunturas económicas vividas. No cabe duda de que las históricas, constantes y recurrentes crisis financieras argentinas han impactado negativamente sobre la confianza de los empresarios locales en el sistema financiero, se evidencia que, no desean asumir el riesgo que implica adquirir deuda ante la falta de previsibilidad de la economía argentina. También cabe mencionar las elevadas tasas de interés presentes en las líneas crediticias que se encuentran disponibles, por todo esto, optan por recurrir a financiarse por sus propios medios, y cuando sea posible, financiarse con sus proveedores, el cual les permite conservar liquidez para situaciones imprevistas sin el pago de intereses, y muy

ocasionalmente herramientas bancarias que les permita contar con la liquidez a corto plazo para cubrir sus pagos corrientes, considerando estas como las opciones más seguras, rápidas, económicas y simples de utilizar.

### *Recomendaciones*

Como recomendación a las empresas, es de suma importancia hacer un profundo análisis sobre la temática estudiada, es por lo menos preocupante que las empresas del segmento pyme de gestión familiar no cuenten con un área específica para el planeamiento financiero. Es habitual que estas empresas cuenten con la participación de un contador público que liquide sus impuestos y realice las liquidaciones de la nómina de empleados, pero no es común que se consulte a este profesional a la hora de evaluar un plan de financiamiento, por lo que deberían valorar la opción de contar con la participación de un profesional en ciencias económicas o afines que asesore a los propietarios, una opción podría ser recurrir a consultoras financieras especializadas para realizar seguimientos y evaluaciones sobre la gestión de la empresa, contar con la mirada y opinión crítica de un tercero que no tenga un apego emocional con la empresa ni sus socios puede resultar beneficioso, y más aún si se trata de un equipo de profesionales en el área. Otra opción sería contratar un profesional que forme parte permanente de la empresa y se integre como consultor de la gerencia, brindando así los conocimientos y herramientas adecuadas para tomar decisiones más acertadas.

Por otro lado, averiguar y mantenerse informado sobre las herramientas de financiamiento existentes y aquellas que surgieran en el futuro, es otra opción que deberían tener en cuenta ya que constantemente los bancos y el gobierno lanzan al mercado líneas de crédito específicas para estas empresas y muchas veces no son aprovechadas por desconocimiento, cuando podrían ser muy ventajosas, más aún aquellas que cuentan con apoyo del estado mediante tasas subsidiadas o incentivos. Otra recomendación a tener en cuenta es la capacitación y la educación financiera por parte de los socios, las cuales son cruciales para que los emprendedores familiares logren dimensionar las causas y consecuencia que trae consigo la falta de estrategias de financiamiento.

Sin un correcto análisis sobre la estructura financiera de la empresa no se puede determinar si la misma está aprovechando al máximo sus alternativas, y se perderían así

oportunidades de crecimiento. Se recomienda entonces, implementar planificaciones financieras para que las empresas familiares puedan conocer, evaluar y seleccionar las herramientas más adecuadas entorno a su operatoria, siendo este un punto interesante a desarrollar por parte del empresariado a fin de conocer de forma cabal otras alternativas.

#### *Propuestas para futuras líneas de investigación*

Para futuros trabajos de investigación sobre la temática se aconseja como primera medida utilizar una muestra más grande, seleccionando un número mayor de empresas, para enriquecer con más datos la investigación. También se sugiere que esta muestra esté conformada por empresas de distinto tamaño y que ejerzan actividades diversas y variadas, para lograr obtener así un análisis mucho más uniforme que permita generalizar los resultados a todas las empresas pyme, sin importar a que se dediquen. Otra propuesta sobre la muestra sería seleccionar empresas con asesoría financiera y sin esta, y comparar los resultados obtenidos, para conocer de esta manera como influyen en las pymes contar con el asesoramiento de un profesional en ciencias económicas al momento de tomar decisiones financieras.

Por otra parte, sería enriquecedor e interesante continuar investigando la temática desde un enfoque cualitativo, pero también cuantitativo, con la finalidad de profundizar con datos precisos y certeros en las estructuras financieras de las empresas pyme, conocer como utilizan las herramientas a las que recurren y si estas se están aprovechándolas al máximo o no. Se propone utilizar además de entrevistas, encuestas, para obtener datos estadísticos de mayor alcance y poder realizar con estos una comparación más profunda en la rentabilidad y alternativas de financiación que eligen las empresas.

Por último, sería interesante realizar una exhaustiva investigación cualitativa que permita conocer las causas o motivos precisos por los que históricamente las empresas pyme familiares eligen como su principal fuente de financiamiento los recursos propios, evitando acudir a fuentes externas de financiamiento, para que en próximas generaciones de las empresas se pueda utilizar la investigación como base a la hora de elegir una fuente alternativa que pueda resultar más beneficiosa.

## Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2021). *Información sobre el Registro MiPyME*. Obtenido de AFIP:  
<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Aguilar, A. (2019). *La importancia de las Pymes en el crecimiento colectivo de una sociedad*. Obtenido de Motor Económico:  
<http://motoreconomico.com.ar/Cultura/la-importancia-de-las-pymes-en-el-crecimiento-colectivo-de-una-sociedad>
- Ambito Financiero. (31 de Marzo de 2021). *Actualizaron los topes de las categorías para ser MiPyME*. Obtenido de Ambito Financiero:  
<https://www.ambito.com/economia/mipymes/actualizaron-los-topes-las-categorias-ser-mipyme-n5180861>
- Asociación Española de Crowdfunding. (2021). *Información básica sobre el crowdfunding*. Obtenido de SCF:  
[https://www.spaincrowdfunding.org/wa\\_files/informacio\\_CC\\_81n-ba\\_CC\\_81sica1.pdf](https://www.spaincrowdfunding.org/wa_files/informacio_CC_81n-ba_CC_81sica1.pdf)
- Bolsa de comercio de Rosario. (23 de Febrero de 2018). *Crowdfunding en Argentina: claves de la reglamentación*. Obtenido de Bolsa de comercio de Rosario:  
<https://www.bcr.com.ar/es/print/pdf/node/72523>
- Bustos, E., & Pugliese, L. (2015). *Financiamiento de pymes y sus dificultades de acceso*. Obtenido de Repositorio UNDEF :  
<https://rdu.iua.edu.ar/bitstream/123456789/782/1/Trabajo%20Final%20de%20Grado.pdf>
- Cabia, D. L. (19 de Febrero de 2017). *Fuente de financiación*. Obtenido de Economipedia.com:  
<https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>
- Cámara argentina de comercio y servicios. (Julio de 2018). *Las pymes: antídoto contra la pobreza*. Obtenido de Federación gremial del comercio e industria de Rosario:  
<https://fecoi.org.ar/wp-content/uploads/2018/07/Documento-CAC-Pyme-2018.pdf>

- Donato, V. N. (2020). *Coronavirus: Impacto sobre las PyME, producción y empleo*.  
Obtenido de Fundación Observatorio Pyme:  
<https://www.observatoriopyme.org.ar/project/coronavirus-analisis-regional/>
- Estévez, J. C. (14 de Octubre de 2019). *Empresas pequeñas, medianas y grandes: ¿cómo se diferencian?* Recuperado el 15 de Abril de 2021, de Telefonica Empresas:  
<https://empresas.blogthinkbig.com/empresas-pequenas-medianas-grandes-diferencias/>
- Gasparini, C., & Ottone, L. (Abril de 2018). *Las PyME en Argentina: actores clave y problemas recurrentes. El acceso al financiamiento*. (Edunpaz, Ed.) Obtenido de Revista de administración y economía:  
<https://publicaciones.unpaz.edu.ar/OJS/index.php/ec/article/view/99/87>
- González, E. (28 de Febrero de 2021). *La crisis perpetua de Argentina*. Obtenido de El País:  
<https://elpais.com/internacional/2021-02-27/la-crisis-permanente-de-argentina.html>
- Irigoyen, H. A. (2010). *Pymes: Aspectos particulares de las empresas de familia*. (Edicon, Ed.) Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Fondo Editorial Consejo.
- Lapelle, H. (Abril de 2007). *Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs*. Recuperado el Abril de 2021, de Fundación Observatorio Pyme:  
<https://www.observatoriopyme.org.ar/project/los-obstaculos-de-acceso-al-financiamiento-bancario-de-las-pymes-ano-2007/>
- Ministerio de desarrollo productivo. (2021). *¿Qué es una mipyme?* Obtenido de Argentina.gob.ar:  
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Mapa: Cuántas empresas hay en el país, cuánto producen y a qué categorías pertenecen*. Obtenido de Datos y Análisis:  
<https://gpsempreras.produccion.gob.ar/datos-y-analisis/#navitem-3>
- Ministerio de Industria, Comercio y Turismo. (2021). *Decisión de crear una empresa*. Obtenido de Gobierno de España:  
<http://www.ipyme.org/ES/DecisionEmprender/Paginas/DecisionCrearEmpresa.aspx>

- Observatorio de Políticas Públicas. (Marzo de 2015). *Financiamiento a las micro, pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de Universidad Nacional de Avellaneda: <https://www.undav.edu.ar/general/recursos/adjuntos/10264.pdf>
- Observatorio Pyme. (Julio de 2017). *Informe especial: Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales*. Obtenido de Observatorio Pyme: <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Rafael, L., Rusconi, J., Turano, C., Todesca, A., & Zapata, L. (Septiembre de 2020). *Covid19 y su impacto en las pymes argentinas*. Obtenido de Fundación Universidad de Palermo: [https://www.palermo.edu/negocios/cbrs/pdf/pbr22/PBR\\_22\\_12.pdf](https://www.palermo.edu/negocios/cbrs/pdf/pbr22/PBR_22_12.pdf)
- Rojas, L. (2017). *Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América Latina*. Santiago de Chile: Banco de Desarrollo de América Latina.
- Tramontana Messina, R. (21 de Noviembre de 2013). *Pymes: posibilidades de acceso a alternativas de financiación en Argentina*. Obtenido de Repositorio Institucional UADE: <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/handle/123456789/4000>

## 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 \_\_\_\_\_, estudiante de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es \_\_\_\_\_.

Si tú 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

### *Guía de preguntas utilizada para la entrevista*

1. En primer lugar, se solicitó al entrevistado contar como está conformada su empresa, cuántos años lleva activa, su composición, forma jurídica adoptada, cantidad de empleados, sucursales, y cualquier otra información que deseen compartir.
2. ¿Cuál es la forma habitual que elige su empresa para financiar el normal desarrollo de las actividades?
3. ¿La forma habitual elegida por la empresa cambia al enfrentarse a una crisis?
4. ¿Su empresa solicitó algún tipo de financiamiento externo?, ¿Cuál o cuáles?, ¿Le fue otorgado o rechazado?, ¿Por qué?
5. ¿Qué tipo de financiamiento alternativo conoce y considera relevante?, ¿Escuchó hablar del *crowdfunding*?, ¿*Leasing*?, ¿*Venture Capital*?
6. ¿Solicitó o consideró solicitar una fuente de financiamiento alternativo? ¿Cuál o cuáles? ¿Le fue otorgado? ¿Tuvo limitaciones?
7. ¿Consideró cambiar la manera en que la empresa se financia? ¿Por qué?
8. ¿Utilizó algún recurso financiero otorgado por el gobierno? ¿Cuál o cuáles? ¿Por qué?
9. ¿Cuál cree usted que es el principal problema que dificulta el acceso al financiamiento de las pymes?
10. ¿Usted cree que las pymes de Santiago del Estero se encuentran preparadas para enfrentar las recurrentes crisis? ¿Por qué?
11. ¿Cuenta o contó la empresa con algún plan de inversión que se encuentre demorado o cancelado por falta de financiamiento?
12. ¿Quién toma las decisiones financieras en la empresa?, ¿Uno más socios?, ¿Una persona ajena a la empresa?, ¿Un profesional en ciencias económicas?

### Anexo III

#### *Entrevistas realizadas a participantes de investigación*

##### *Empresa 1*

1. En primer lugar, se solicitó al entrevistado contar como está conformada su empresa, cuántos años lleva activa, su composición, forma jurídica adoptada, cantidad de empleados, sucursales, y cualquier otra información que deseen compartir.

Esta información es omitida en este apartado para preservar la identidad de la empresa entrevistada que brindó las respuestas a esta entrevista.

2. ¿Cuál es la forma habitual que elige su empresa para financiar el normal desarrollo de las actividades?

Se usan siempre recursos propios provenientes de la actividad comercial.

3. ¿La forma habitual elegida por la empresa cambia al enfrentarse a una crisis?

Normalmente podemos afrontar los gastos de la empresa con los mismos ingresos de las ventas, aún en condiciones desfavorables. En caso de ser necesario podemos utilizar cheques a 30, 60 o más días, o el descubierto de la cuenta corriente del banco, sobre todo para salir de apuros, para pagar a algún proveedor, servicio o los sueldos de los empleados, pero fueron muy pocas veces.

En ocasiones, al necesitar reparar o renovar maquinarias o algún gasto importante y que no se disponga del efectivo para hacerlo, recurrimos a ahorros de la empresa o propios de nosotros los socios, vendiendo maquinarias que no estemos usando, vehículos, algún terreno heredado o ahorros en dólares.

4. ¿Su empresa solicitó algún tipo de financiamiento externo?, ¿Cuál o cuáles?, ¿Le fue otorgado o rechazado?, ¿Por qué?

Como ya comenté, evitamos solicitar préstamos, buscamos afrontar todos los gastos con los ingresos obtenidos y al momento de hacer una inversión grande nos la rebuscamos para hacerlo con nuestros propios medios, hasta el momento y por suerte nunca necesitamos pedir préstamos.

5. ¿Qué tipo de financiamiento alternativo conoce y considera relevante?, ¿Escuchó hablar del *crowdfunding*?, ¿*Leasing*?, ¿*Venture Capital*?

Desconozco fuentes alternativas más allá de las herramientas bancarias y las que puede ofrecer una casa de préstamos. Nunca tuvimos la necesidad de investigar otras

alternativas. En cuanto al leasing, si lo conocemos, pero nunca lo utilizamos a pesar de que nos fue ofrecida, preferimos trabajar con equipos comprados por nuestros propios medios.

6. ¿Solicitó o consideró solicitar una fuente de financiamiento alternativo? ¿Cuál o cuáles? ¿Le fue otorgado? ¿Tuvo limitaciones?

No solicité ni consideré hacerlo, no voy a meterme en un tema que no conozco, y por suerte nunca tuvimos la necesidad de solicitar préstamos.

7. ¿Consideró cambiar la manera en que la empresa se financia? ¿Porqué?

No, la forma que trabajamos considero que es la más adecuada al no depender de un ajeno para afrontar los gastos, de esta forma nos sentimos más cómodos, seguros e independientes, la empresa lleva años trabajando así, somos una familia empresaria de varias generaciones y por suerte disponemos de los recursos propios necesarios para afrontar cualquier inconveniente, no tenemos necesidad de cambiar esto si así la empresa funciona muy bien.

8. ¿Utilizó algún recurso financiero otorgado por el gobierno? ¿Cuál o cuáles? ¿Porqué?

Ninguno, solo por la pandemia solicitamos los subsidios para pago de sueldos, aún pudiendo afrontarlos no podíamos dejar pasar una ayuda de este tipo, es dinero que no hay que devolver.

9. ¿Cuál cree usted que es el principal problema que dificulta el acceso al financiamiento de las pymes?

No sabría decirte dado que no creo que sea nuestro caso, en caso de requerir financiamiento lo tendríamos disponible, porque somos una empresa sólida con años de antigüedad, simplemente no lo necesitamos. Pero si considero que para otro tipo de empresas pueda ser más complicado, sobre todo empresas sin trayectoria, por los requisitos que exigen los bancos más que nada.

10. ¿Usted cree que las pymes de Santiago del Estero se encuentran preparadas para enfrentar las recurrentes crisis?

Personalmente creo que sí, la mayoría de las empresas de Santiago están en condiciones de afrontar cualquier crisis. La mayoría de las empresas son propiedad de familias históricamente comerciantes, con espalda suficiente para afrontar épocas difíciles, a través de los años se adquiere experiencia y patrimonio suficiente para hacerlo.

11. ¿Cuenta o contó la empresa con algún plan de inversión que se encuentre demorado o cancelado por falta de financiamiento?

No, estamos trabajando a pleno. Quizás si se presentara la oportunidad de un préstamo favorable lo solicitaríamos y renovaríamos maquinarias antiguas, pero como se encuentran en funcionamiento no es una necesidad inmediata, y llegado el momento podemos afrontar la compra de equipos por nuestros propios medios.

12. ¿Quién toma las decisiones financieras en la empresa?, ¿Uno más socios?, ¿Una persona ajena a la empresa?, ¿Un profesional en ciencias económicas?

Normalmente las decisiones chicas, por así decirlo, las toma el socio gerente. En situaciones que requieran un desembolso importante si solemos tomar una decisión en conjunto con el resto de mi familia. No contamos con asesoramiento de un profesional y no vemos conveniente dejar en manos de un tercero las decisiones que tomemos.

### *Empresa 2*

1. En primer lugar, se solicitó al entrevistado contar como está conformada su empresa, cuántos años lleva activa, su composición, forma jurídica adoptada, cantidad de empleados, sucursales, y cualquier otra información que deseen compartir.

Esta información es omitida en este apartado para preservar la identidad de la empresa entrevistada que brindó las respuestas a esta entrevista.

2. ¿Cuál es la forma habitual que elige su empresa para financiar el normal desarrollo de las actividades?

Utilizamos el dinero que tengamos disponible para trabajar, y propio de nuestra actividad tenemos cuenta corriente con la mayoría de nuestros proveedores, sobre todo en lo que es harinas, aditivos, azúcar, mercaderías, fiambres y toda materia prima que utilizamos para elaborar los productos que vendemos, este método normalmente se trabaja de esta forma, hoy te bajan la mercadería y en la próxima visita pagas la compra anterior.

3. ¿La forma habitual elegida por la empresa cambia al enfrentarse a una crisis?

No, podemos arreglarnos con los movimientos de la empresa, por suerte es un rubro en el que siempre está rotando el efectivo. Muy de vez en cuando puedo utilizar la tarjeta de crédito para comprar algo chico, como una balanza, un televisor, o una heladera.

4. ¿Su empresa solicitó algún tipo de financiamiento externo?, ¿Cuál o cuáles?, ¿Le fue otorgado o rechazado?, ¿Por qué?

Solicitamos varias veces algún préstamo para poder instalar lo que es ahora la fábrica en un terreno que adquirí hace años con ahorros propios, pero el banco ponía muchos requisitos, lleva tiempo armar la carpeta, el legajo y que el banco te otorgue un préstamo y que sea de un monto suficiente. Recientemente pudimos acceder a un préstamo que brinda el estado a través un programa de fomento a la industria con una tasa conveniente, aunque el monto no fue muy importante, si nos ayudó a poder terminar de instalar la fábrica. También saqué a crédito varios de los muebles que hoy forman parte del salón de ventas, pero es un crédito directamente con el comercio que me los vendió.

5. ¿Qué tipo de financiamiento alternativo conoce y considera relevante?, ¿Escuchó hablar del *crowdfunding*?, ¿*Leasing*?, ¿*Venture Capital*?

Realmente no conozco muchas alternativas más allá de lo que es un préstamo del banco o sacar a crédito en una casa comercial, siempre fue así, vengo de una familia comerciante y es costumbre nuestra progresar con esfuerzo y mérito propio, dándonos una mano cuando sea necesario, pero siempre recurrir primero a la familia y amigos y no involucrarse con terceros, solo cuando no tenemos otra opción.

6. ¿Solicitó o consideró solicitar una fuente de financiamiento alternativo? ¿Cuál o cuáles? ¿Le fue otorgado? ¿Tuvo limitaciones?

Mas allá de los préstamos de los que ya te hablé, no, ninguno más.

7. ¿Consideró cambiar la manera en que la empresa se financia? ¿Porqué?

No, mi familia siempre se manejó de esta manera, es lo que conocemos y nos sentimos seguros utilizando nuestros propios recursos para crecer y salir adelante. Confiamos en nuestra capacidad de trabajo.

8. ¿Utilizó algún recurso financiero otorgado por el gobierno? ¿Cuál o cuáles? ¿Porqué?

Si, justamente el crédito que te comenté, pero solamente porque la tasa era conveniente, aproximadamente de un 20%, con cuotas fijas y un plazo de pago de 3 años, además de un periodo de gracia que no recuerdo ahora, por lo que me pareció una buena oportunidad. También cobramos los subsidios que sacaron por la pandemia.

9. ¿Cuál cree usted que es el principal problema que dificulta el acceso al financiamiento de las pymes?

Más que nada la desconfianza en la economía del país, sacar un préstamo es un suicidio en Argentina. Y al que quiera sacarlo se va a encontrar con trabas, los bancos son estrictos y piden información que a veces empresas chicas no disponen, imagínate que las empresas chicas no llevamos una contabilidad precisa, recién ahora estamos implementando un software para la venta. Si es una empresa nueva creo que es imposible que pueda acceder, y si lo hace, será un monto insignificante y devolviendo 10 veces lo prestado.

10. ¿Usted cree que las pymes de Santiago del Estero se encuentran preparadas para enfrentar las recurrentes crisis? ¿Porqué?

Si es una empresa nueva puede ser complicado, salvo el caso que sea hijo o pariente de alguien con un buen pasar, uno siempre empieza un negocio con ahorros propios y el apoyo de familiares y amigos. En cambio, las más antiguas vienen de familias que llevan años trabajando y tienen los ahorros o propiedades suficientes como afrontar una crisis, esto se ve mucho aquí, familias con empresas que venden sus autos, campos, inmuebles o maquinas que no usan para salir adelante.

11. ¿Cuenta o contó la empresa con algún plan de inversión que se encuentre demorado o cancelado por falta de financiamiento?

Si y no, haber obtenido un préstamo ayudó a terminar la instalación de la fábrica de la panadería, pero de todas formas se iba a hacer, vendí una propiedad mía, un auto y los viejos hornos de la panadería, por lo que recursos había. El crédito fue solo una oportunidad que aproveche porque me pareció indicada.

12. ¿Quién toma las decisiones financieras en la empresa?, ¿Uno más socios?, ¿Una persona ajena a la empresa?, ¿Un profesional en ciencias económicas?

Normalmente las tomo yo solo, soy el que está al pie del cañón todos los días, por lo que yo determino casi todo solo, pero en ocasiones puedo consultar con algún familiar o amigo cercano. Hace unos meses contraté un licenciado en administración de empresas, que fue el que me propuso a instalar el software para la empresa, pero me anticipó que lleva tiempo conocer el funcionamiento y hay que tener un registro contable muy bien aceitado para saber que decisiones tomar, espero poder tomar buenas decisiones a futuro con el asesoramiento de este profesional para que la empresa siga creciendo.

## Anexo IV

*Consentimiento informado para participantes de investigación firmado I.*

### Consentimiento informado para participantes de investigación

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por ROMÁN RUIZ. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es obtener información del financiamiento de pymes familiares, para elaboración de TFG universitario.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 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 \_\_\_\_\_.

**Comercial RUIZ S.R.L.**  
ELSA N. RUIZ  
SOCIO GERENTE

Nombre del participante



Firma del participante



Fecha

*Consentimiento informado para participantes de investigación firmado II.***Consentimiento informado para participantes de investigación**


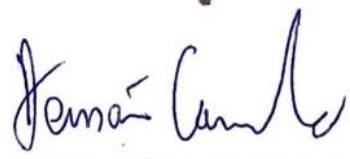
Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Román Ruiz. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es obtener información sobre el financiamiento de pymes familiares por elaboraciones de TFG.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 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 \_\_\_\_\_.



13/05/2021

**HERNAN F. CAMACHO**  
 Nombre del participante  
**SOCIO GERENTE**  
**IBERIA S.R.L.**

Firma del participante      Fecha