

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad**

**Políticas de financiamiento para Pymes de la provincia de Buenos Aires ante la crisis del año 2021**

**Financing policies for SMEs in the province of Buenos Aires in the face of the crisis of 2021**

**Autor: Strologo Santiago**

**Legajo: VCPB20839**

**DNI: 37186595**

**Director de TFG: Salvia Nicolás**

**Argentina, Junio, 2021**

## Índice

<b>Resumen</b> .....	2
<b>Abstract</b> .....	2
<b>Introducción</b> .....	3
<i>Objetivo general</i> .....	16
<i>Objetivo específico</i> .....	16
<b>Métodos</b> .....	17
<i>Diseño</i> .....	17
<i>Participantes</i> .....	17
<i>Instrumentos</i> .....	18
<i>Análisis de Datos</i> .....	18
<b>Resultados</b> .....	19
<b>Discusión</b> .....	24
<b>Referencias</b> .....	33
<b>Anexo</b> .....	35
<i>Anexo 1: Consentimiento Informado para Participantes de Investigación</i> .....	35
<i>Anexo I: Entrevista</i> .....	36

## **Resumen**

El presente manuscrito científico tuvo como objetivo analizar las fuentes de financiamiento que utilizan las Pymes familiares en la localidad de Colon, provincia de Buenos Aires para el crecimiento en situaciones de crisis, en el año 2021. Para ello se utilizó una investigación de alcance descriptivo y enfoque cualitativo, seleccionando como participantes, de forma no aleatoria intencional, a diez Pymes familiares de diferentes sectores económicos de la localidad de Colon. Luego, por medio de la realización de entrevistas se pudo determinar las causas de la búsqueda de financiamiento, las dificultades para su acceso y si las mismas le permitió a las entrevistadas crecer a pesar de estar transitando un periodo de crisis. Como conclusión se pudo determinar el financiamiento es un es un elemento clave para el desarrollo de su actividad, lo que se vuelve indispensable en situaciones de crisis económicas. Conjuntamente se pudo determinar que la falta de definición de objetivos a alcanzar, genera una mala gestión empresarial, una deficiente utilización de sus recursos, que provoca un mayor requerimiento de fondos, que aumenta en contextos de crisis económica.

Palabras Claves: Pymes familiares, fuentes de financiamiento, crisis, crecimiento.

## **Abstract**

The objective of this scientific manuscript was to analyze the sources of financing used by family SMEs in the town of Colon, province of Buenos Aires for growth in crisis situations, in the year 2021. For this, a descriptive research and qualitative approach was used, selecting as participants, in an intentional non-random way, ten family SMEs from different economic sectors of the town of Colon. Then, by conducting interviews, it was possible to determine the causes of the search for financing, the difficulties in accessing it and whether they allowed the interviewees to grow despite going through a period of crisis. As a conclusion it was possible to determine the financing is a key element for the development of its activity, which becomes indispensable in situations of economic crisis. It was jointly determined that the lack of definition of objectives to be achieved, generates poor business management, a deficient use of its resources, which causes a greater requirement of funds, which increases in contexts of economic crisis.

Key Words: Family SMEs, sources of financing, crisis, growth.

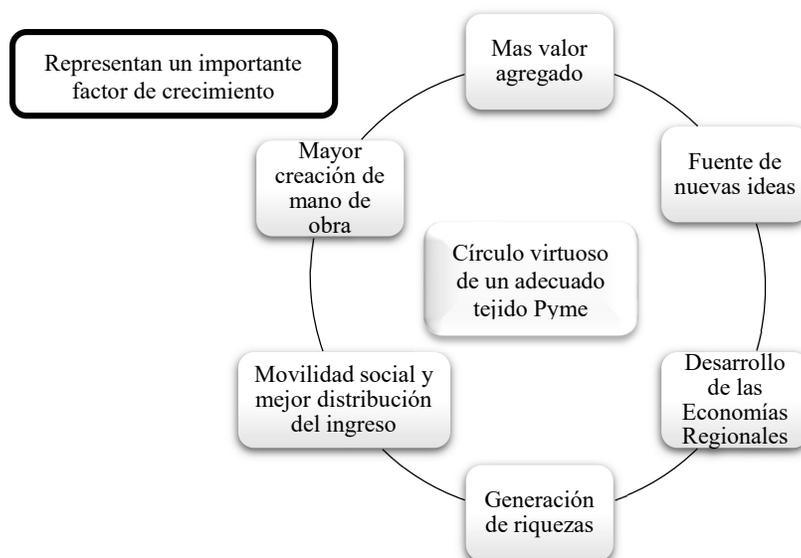
## Introducción

Las familias no solo poseen lazos de consanguinidad, sino que en ocasiones se unen para formar diferentes tipos de organizaciones. En el mundo, entre el 70% y 90% de las empresas son propiedad de familias, generando un fuerte aporte a la economía mundial y en particular, en los países donde desarrollan su actividad. Si el análisis se realiza por tipo de empresas, el 90% del total son Pymes, las cuales emplean el 50% de la mano de obra y participan en la creación del 50% de PIB mundial (Molina; Botero Botero y Montoya , 2016).

Para el Banco Mundial (2018), el crecimiento económico de un país está relacionado con la capacidad de la sociedad de transformarse, incrementar los ingresos y dar herramientas a los habitantes para su crecimiento, pero estas acciones solas no son suficientes. Para garantizar la prosperidad, es menester que exista crecimiento y generación de empleo de calidad, por lo que es necesario ofrecer ayuda a aquellas que lo permiten: las Pymes. Según la entidad, ayudarlas a recibir financiamiento y créditos puede permitirles ampliar sus operaciones y crear nuevas oportunidades de trabajo.

**Figura 1**

*Pymes como factor de crecimiento de la economía*



Fuentes: (Bruera; Fundacion Observatorio PyME, 2013).

Según el estudio de Bustos y Pugliese (2015), las Pymes cuentan con fortalezas y debilidades que definen su accionar y la toma de decisiones, siendo las mismas, las siguientes:

Tabla 1  
*Debilidades y Fortalezas de las Pymes*

Debilidades	Fortalezas
<ul style="list-style-type: none"> <li>- La rentabilidad es menor a obtenida por las grandes empresas.</li> <li>- Presentan dificultades para acceder a nueva tecnología para sus procesos productivos o la prestación de servicios, como también para el procesamiento de la información para la toma de decisiones.</li> <li>- No definen objetivos estratégicos.</li> <li>- Escasa inversión para capacitar al personal.</li> <li>- Poseen una tendencia a la autofinanciación, dado que no quieren perder el control de la Pyme.</li> <li>- No realizan planificaciones financieras ni fiscales, dado que no poseen información fehaciente del resultado de la actividad.</li> <li>- Presentan dificultades para el acceso a financiación externa.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Poseen una sencilla estructura organizativa.</li> <li>- Capacidad para aportar innovaciones en productos y procesos.</li> <li>- Al poseer menores estructuras, tienen mayor proximidad con los clientes, permitiendo de esta manera satisfacer sus necesidades, facilitando la fidelización.</li> <li>- Poseen mayor facilidad para adaptarse a los cambios del mercado.</li> <li>- Existe una atención personalizada de los clientes y proveedores.</li> <li>- Permiten incrementar la competitividad en el mercado.</li> <li>- Colaboran al desarrollo local y regional</li> </ul>

Fuente: (Bustos y Pugliese, 2015)

En Argentina existen unas 5 millones de empresas. De este total, el 99,8% están dentro de la categoría Pymes y Micro Pymes, las cuales generan el 65% del empleo privado formal y el 0.2% está representado por grandes empresas (Ministerio de Produccion y Trabajo, 2017).

Si el análisis se realiza por provincia, Buenos Aires es la que cuenta con mayor número de Pymes del país. Esto genera que el Estado, deba aplicar políticas para cubrir aquellas acciones que el mercado no ofrece, para el desarrollo de las Pymes. Países como Chile y Estados Unidos son modelos de países donde las políticas de promoción de las Pymes son realmente política de Estado, que buscan reducir los desequilibrios regionales, favorecer el desarrollo de actividades donde las ventajas competitivas están relacionadas con la flexibilidad del mercado e incrementar la eficiencia de la economía (Quiroga y D'Angelo, 2021).

Si bien Argentina, es un país rico en recursos humanos, esta característica no le ha permitido, generar un crecimiento de su economía. Los deficientes modelos económicos han

provocado constantes periodos de crisis que impactan negativamente en las Pymes, como reducción de las ventas, de producción y caída de la rentabilidad, llegando al posible cierre de las mismas. Esto ha dado lugar, a una caída neta en el total de Pymes activas, siendo los factores de generan esta realidad: la demanda agregada, cambios en las condiciones de financiamiento, aspectos regulatorios y cambios en las tendencias sectoriales (Ministerio de Produccion y Trabajo, 2017).

Según lo establece Dojas (2019), haciendo un informe para la CAME, los problemas que presentan las Pymes en momentos en crisis son problemas de flujo de caja, presión de acreedores, incremento de las pérdidas, deficiencia en los controles financieros, reducción de los clientes y proveedores, caída de las ventas. Pero al realizar una distinción entre Pymes familiares y no familiares, las primeras tienen mayor compromiso con la actividad, lo que hace que enfrenten mejor las crisis, pero la informalidad con la que llevan adelante la gestión, pueden generar una ineficiencia en la administración de los recursos financieros.

Para Arias, Curay y Peña (2019), toda Pyme, ya sea familiar y no familiares, requieren definir una estructura de financiamiento que le permita desarrollar su actividad y cumplir con las obligaciones que surjan de la misma. Generalmente, la definición está condicionada a la posibilidad de trascender en el tiempo y que no pierdan el control empresarial.

Según Ross, Westerfield y Jaffe (2012), la estructura de financiamiento hace referencia a la forma en que una organización se financia, estableciendo combinaciones de deuda y capital. Para determinar la misma, es necesario tener en cuenta el manejo de los recursos monetarios y la utilización de las fuentes de financiamiento disponibles. Asimismo establecen que al decidir financiarse con deuda, se incrementa el riesgo de los propietarios y además se requiere un mayor rendimiento. Por esta razón se necesita definir una combinación que facilite a las empresas, el crecimiento y finalmente un posicionamiento en el sector donde se desarrolle.

En relación al financiamiento, a pesar de la importancia de las mismas en la economía, Morini y Solari (2015), establecen que las Pymes presentan dificultades para acceder al financiamiento externo. Según el análisis realizado por los autores, estas dificultades son motivadas por problemas de riesgo moral y selección adversa, causadas por asimetrías de

información. Los autores establecen que en épocas de crisis, las dificultades incrementan, porque los oferentes de créditos incrementan los requisitos y las tasas de interés.

Para Rodríguez (2018), las limitaciones de financiamiento que tienen las Pymes para poder financiar sus proyectos, se debe a las exigencias para aprobar los créditos solicitados en las entidades financieras, se incrementan en periodos de crisis. Para el autor, esta situación genera que solo el 20% de las Pymes acceden a la aprobación de sus carpetas crediticias.

A pesar de estas dificultades, existen dos vías para el acceso al financiamiento:

- **Financiación interna:** En este caso se accede a los fondos requeridos por el aporte de los socios, que en el caso de las Pymes familiares, es el aporte de los miembros de la familia propietaria (Bustos y Pugliese, 2015).

Esta opción es la más elegida por las Pymes familiares argentinas por la aversión al riesgo (Dojas; CAME, 2021).

- **Financiación externa:** Los fondos requeridos provienen de diferentes oferentes. En este caso, se debe pagar el costo de financiación, el cual estará en función al monto solicitado, el plazo de financiamiento, y el análisis financiero de la Pyme familiar. Dentro de este grupo, se puede recurrir: (Bustos y Pugliese, 2015).

## **Figura 2**

### *Financiamiento Externo*



Fuente: Elaboración propia en base a (Bustos y Pugliese, 2015).

Para Daque (2013), cada fuente de financiamiento presenta ventajas y desventajas. Esto genera la necesidad de realizar evaluaciones previas antes de realizar la elección de las fuentes. Se debe incorporar, el estudio de los siguientes factores:

- Características de la Pyme
- Análisis del sector donde desarrolla la actividad.
- Ciclo operativo.
- Capacidad de generación de fondos.
- Capacidad productiva.
- Fortalezas y debilidades del management.
- Historial crediticio.
- Situación impositiva e impacto impositivo de la toma de crédito.
- Impacto impositivo.
- Análisis de los riesgos de cada fuente de financiamiento.

Posteriormente, la dirección de la Pyme puede definir la fuente de financiamiento más ventajosa, requiriendo el asesoramiento de un profesional especializado para contar con información técnica y fehaciente que permita respaldar la decisión de financiamiento.

Con otra opinión, se encuentran González del Foyo, Basantes-Avalos y Bonilla (2016), que establecen que, las decisiones de financiamiento son definidas luego de tener en cuenta dos factores: el rendimiento esperado y el riesgo que el tomador de fondos está dispuesto a asumir. Las Pymes familiares prefieren el financiamiento propio, a pesar de obtener menor rendimiento. Esto se debe a la falta de conocimiento de los dirigentes de las diferentes fuentes de financiamiento externo. Los autores establecen que, elegir fuentes externas para financiar la actividad, les permitiría invertir el capital propio en otros proyectos y así obtener mayores beneficios. Igualmente, los autores establecieron que elegir financiarse con fuentes externas sin la evaluación de los gastos de financiación, puede provocar que, al ser tan elevados, se rompa la cadena de pagos.

Asimismo, tanto las Pymes familiares como no familiares buscan herramientas de financiamiento a menor costo. Para Koropp, Kellermanns, Grichnik y Stanley (2014), las decisiones de las Pymes familiares sobre las mismas se ven afectadas, no solo por el costo,

sino por la influencia generacional y normas familiares, provocando una tendencia conservadora, evitando el financiamiento externo.

Desde el lado de las entidades financieras, según lo estableció Goldstein (2011), estas limitan la oferta de financiamiento para el sector Pyme, debido a que, la realización de las evaluaciones crediticias, les genera deseconomías de escala, ante la cantidad de estudios que deben realizar para determinar la factibilidad del otorgamiento de un crédito de bajo monto. También establecen, que la dificultad de las evaluaciones a las Pymes, se debe a la informalidad de su contabilidad, la cual no expone los resultados económicos-financieros reales de su actividad.

Sumado a esta observación, se observan problemas para cumplir con todos los requisitos que se solicitan para la aprobación del crédito.

Por esta razón, se aplican desde el Estado políticas para financiar a las Pymes, como forma de reactivar la economía. Por medio de la Ley Nacional N° 24467, Pequeña y Mediana Empresa, el Estado queda habilitado, a desarrollar políticas de alcance general que permitan crear instrumentos de apoyo y consolidar los existentes, para facilitar el crecimiento y desarrollo de las Pymes (Ley 24.467 (texto actualizado), 1995).

De esta forma se crea el Registro de Empresas, permitiendo que demuestren su condición de Pyme, y de esta forma, acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia para tu empresa.

Será considerado como una MiPyME *“a una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero”* (Ministerio de Desarrollo Productivo , 2021).

Es el Ministerio de Desarrollo Productivo el que establece las categorías de las MiPyME divididas por sector. El sector va a estar determinado en función a la actividad principal y la categoría se asignará teniendo en cuenta, los montos de las ventas totales anuales o a su cantidad de empleados (Ministerio de Desarrollo Productivo , 2021).

En el caso de las ventas totales anuales, surgirán del promedio de los tres últimos ejercicios, excluyendo el IVA, el impuesto interno que pudiera corresponder y el 75% del monto de las exportaciones, la clasificación es la siguiente:

Tabla 2  
*Categorías en función a las ventas totales anuales*

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

Fuente: (Ministerio de Desarrollo Productivo , 2021).

En el caso de los activos, no deben superar el monto de \$193.000.000.

Para categorizar a las Pymes según la cantidad del personal contratado la tabla es la siguiente:

Tabla 3  
*Categorías en función a las ventas totales anuales*

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

Fuente: (Ministerio de Desarrollo Productivo , 2021)

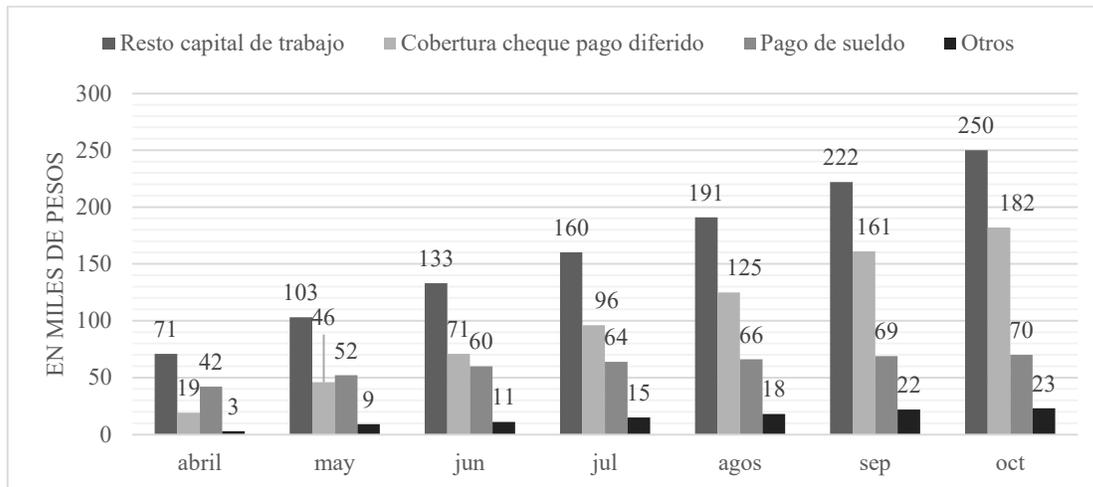
Una vez que accede al certificado MyPyMe, acceden a diferentes beneficios y haciendo referencia al tema del financiamiento, se ofrecen los siguientes:

- Créditos para inversión productiva, sin intervención bancaria por medio del Ministerio de Desarrollo Productivo.
- Créditos para inversión productiva y capital de trabajo por medio del Banco Nación con tasa subsidiada.
- Créditos para la reactivación Pyme otorgados por el BICE
- Créditos para Pymes del sector turismo, culturales, industriales
- Crédito para desarrollo regional, para Pymes de sectores vulnerables (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Considerando las acciones, el préstamo a Pymes tuvo el siguiente comportamiento.

**Figura 3**

*Líneas especiales de créditos a MiPyME y a servicios de salud*



Fuente: (Banco Central de la Republica Argentina, 2020)

Esto indica que más del 80% del total de fondos destinados a créditos, tuvieron dos destinos, cubrir cheques de pago diferido y necesidades de capital de trabajo de las MiPyMEs (Banco Central de la Republica Argentina, 2020).

Siguiendo la descripción de Bustos y Pugliese (2015), existe la financiación específica en el mercado de capitales y por medio de sociedades de garantía recíproca a la cual pueden acceder tanto grandes empresas como Pymes.

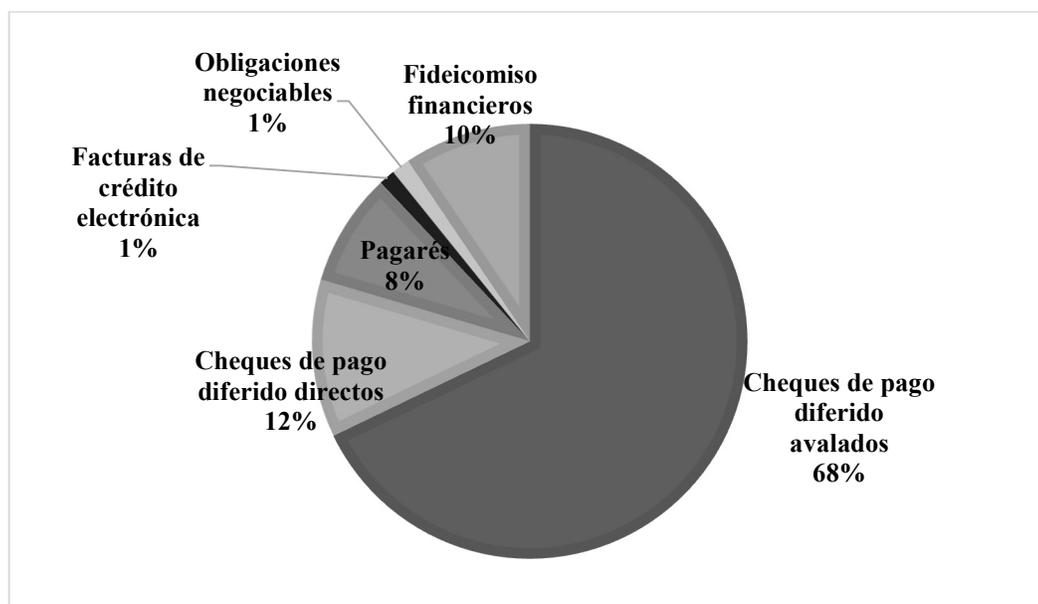
Para Martínez (2017), según el estudio de elección de las fuentes de financiamiento elegidas por las Pymes, el 33% optan por los préstamos bancarios, el 60% el financiamiento propio, con aporte de los dueños o utilizan las ganancias de la actividad. Esto expone que solo el 7% buscan otras fuentes de financiamiento, específicamente, las ofrecidas por el mercado de capitales. Este porcentaje se debe a la falta de asesoramiento y acceso a la información sobre las herramientas que ofrece este mercado. Para el autor, este financiamiento permite a las Pymes, planificar inversiones y lograr la eficiencia de su proceso productivo.

En el año 2018, se sanciona la nueva Ley del Mercado de Capitales N° 26.831, que ofrece nuevas herramientas jurídicas para el financiamiento productivo en la Argentina. En particular para las Pymes, estableció un marco legal para facilitar el financiamiento de las

MiPyMes (Ley N° 26.831 (Texto actualizado), 2012). Si se realiza un análisis desde el año 2015, la participación de las Pymes en el mercado de capitales, pasó de 74 Pymes en el año 2015, a 146 Pymes en 2018, es decir, se duplicó la participación. Si el análisis se realiza por tipo de instrumento empleado por las Pymes para financiarse, según el informe de la Comisión Nacional de Valores correspondiente al mes de marzo del 2021, el porcentaje de utilización se expone en la siguiente figura:

**Figura 4**

*Financiamiento PyME desagregado por instrumento – Marzo 2021*



Fuente: (Comisión Nacional de Valores, 2021, pág. 16)

El 80% corresponde a la negociación de cheques de pago diferidos (68%, cheques avalados y 12%, cheques directos). El siguiente instrumento empleado fue el fideicomiso financiero (10%) y el pagaré bursátil (8%) y finalmente, utilizaron las facturas de crédito electrónica y las obligaciones negociables (Comisión Nacional de Valores, 2021).

Considerando los instrumentos utilizados por las Pymes en el mercado de capitales, su definición es la siguiente: (Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 2020)

- Descuento de Cheques de pago diferido:

Le permite a la Pyme disponer de fondos antes de la fecha de cobro, mediante su comercialización en el mercado de capitales, neto de costos. Generalmente, el destino de estos fondos es para el financiamiento de capital de trabajo.

- Cheque avalado: la Pyme negocia los documentos recibidos por terceros o propios, por medio de una sociedad de garantía recíproca (SGR) con la cual está asociada. La SGR, se ocupa de su negociación. Principalmente es utilizado por Pymes más pequeñas.
- Cheque directo: en este caso la garantía del documento es brindada por MAV quien a su vez solicita una contragarantías al Agente que introduce el cheque al Mercado. Es empleado por Pymes de gran facturación (Mercado de Valores, 2021).

- Fideicomiso financiero:

Permite transformar activos ilíquidos en fondos líquidos. La Pyme separa de su patrimonio uno o varios activos, cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria. La ventaja es reducir el riesgo, dado que quedan fuera de la acción de los acreedores de la Pyme.

Independientemente la situación financiera de la Pyme, al quedar fuera de su patrimonio estos bienes, se reduce el riesgo para los inversores, por lo que el costo de financiamiento se reduce.

- Pagaré bursátil:

Es un instrumento exclusivo de las Pymes, constituyéndose en una deuda que se negocia en el mercado de valores. Su instrumentación es similar a la del Cheque de Pago Diferido, pero a un mayor plazo, (de 180 días a 3 años). Requieren para su negociación, contar con un aval de una sociedad de garantía recíproca (Bolsa de Comercio del Chaco, 2021).

- Obligaciones negociables

En este caso, son bonos privados que representan deudas, por lo que el inversor se transforma en acreedor de la Pyme. En el caso de emisión bajo el Régimen PyME, se requiere demostrar su situación financiera mediante los 2 ó 3 últimos

balances y pueden emitirse sin una garantía adicional. Los destinos principalmente son desarrollo de inversiones o refinanciamiento de deudas.

- Factura de crédito electrónica:

Este instrumento con características similares a una factura electrónica, permite cobrar anticipadamente los créditos obtenidos por la ventas de bienes, locación de cosas muebles u obras o prestación de servicios a plazo (AFIP, 2019).

Este título ejecutivo, desde el año 2019 por la Ley de Financiamiento Productivo, pueden ser negociadas y vendidas, tanto en las entidades financieras como en el mercado de capitales, a tasas más reducidas dado que el riesgo se traslada a la empresa deudora, no la Pyme que busca el financiamiento (Calivari y Pentorari, 2019).

Según Barrera (2013), una forma de facilitar el acceso al financiamiento de las Pymes es por medio de la obtención de garantías de una Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), mejorando las condiciones del financiamiento. Estas entidades, provienen de la idea de personas, físicas o jurídicas, a conceder una garantía colectiva a los créditos otorgados a sus miembros. Con esta garantía, las Pymes pueden negociar cualquier instrumento a tasas más reducidas. La gestión de una SGR sigue los siguientes pasos:

- Las Pyme debe presentar los antecedentes y necesidades de crédito a la SGR, o a través de alguno de los bancos adheridos.
- La SGR asesora a la Pyme en el armado del legajo de crédito.
- La Pyme se asocia a la SGR.
- La Pyme gestiona el crédito con información preparada y su aval.
- La SGR debe evaluar los antecedentes para aprobar el crédito.
- La Pyme debe firmar una contragarantía a favor de la SGR (Ley 24.467 (texto actualizado), 1995).

Para Bustos y Pugliese (2015), las SGR colaboran en el desarrollo de las Pymes, facilitando la negociación para acceder al financiamiento, logrando un menor gasto financiero, convirtiéndose en actores de relevancia para el crecimiento de las mismas.

Como se estableció previamente, la provincia de Buenos Aires, concentra la mayor cantidad de Pymes del país, con un 60% del total, es decir, 360.000 Pymes. Posee una estructura productiva con fuerte peso industrial, principalmente de actividades agroindustriales, automotriz-autopartista, siderúrgico y petroquímico-plástico, como también, la actividad agropecuaria. Seguidamente, el sector comercio, donde se desarrollan principalmente Pymes de menor estructura. En el caso de los servicios, los más importantes son el turismo y sector de Software y Servicios Informáticos (Secretaría de Política Económica de la Nación, 2020).

En particular, en el norte de la provincia se encuentra el partido de Colón, donde la ciudad cabecera lleva el mismo nombre, con poca densidad poblacional, donde del total de las Pymes, el 90% es de tipo familiar, desarrollando actividades en el sector comercio, industrial y agropecuario. Luego de la crisis del 2001, se observa una disminución de la actividad industrial. Los problemas que presentan las Pymes, en particular las de tipo familiar de la ciudad de Colon, son los altos costos de producción y presión fiscal, fuerte competencia, retraso en los pagos de los clientes, altos costos para la obtener una fuente externa de financiamiento, que ha generado que se reduzca la posibilidad de crecimiento de las Pymes en dicha localidad (Observatorios PyME Regionales, 2014). Por lo que es necesario analizar las dificultades financieras de esta localidad, ubicada en el norte de la provincia de Buenos Aires.

Luego del análisis expuesto se indagó diferentes antecedentes. En primer lugar se puede nombrar el trabajo de Zelayeta (2018), que establece que las Pymes familiares, evitan el endeudamiento, eligiendo como fuente de financiamiento los fondos propios, debido a que priorizan los objetivos relacionados con la familia, o socioemocionales, ante la posibilidad de poner en riesgo en negocio familiar. Como fuente externa, teniendo como destino las operaciones corrientes, estas, elijen el descuento en cuenta corriente, requiriendo poseer una buena relación con el banco con el cual operaban.

Para Barrera (2013), la negativa en el acceso al crédito, no se debe a la resistencia de las Pymes familiares a financiarse de forma externa. Para el autor, el motivo es la información asimétrica que posee el mercado de crédito. Esto genera un incremento en la tasa de interés promedio por encima de la óptima, para que la entidad financiera se cubra de la posible

situación de incobrabilidad, menores montos ofrecidos y reducido plazo de financiación. El problema de asimetría de información se produce principalmente en Pymes de menor tamaño sin antecedentes crediticios o Pymes familiares, debido a su informalidad en el proceso de información.

Para Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014), la dificultad para que se financien externamente, se debe en primer lugar a la falta de conocimiento sobre las ofertas existentes en el mercado. En su estudio, el 50% de las Pymes entrevistadas buscaban y accedieron a fondos porque pudieron cumplir con las exigencias, gracias a su desarrollo de gestión y sistemas de información que generaron informes contables que exponían el resultado real de la actividad. Las restantes, alegaron que las ofertas no cubrían sus necesidades, es decir, que según su opinión, no considera las verdaderas necesidades del sector Pymes. Debieron continuar con el financiamiento propio que trajo como consecuencia la dificultad de invertir para expandirse.

Según Balcazar Vargas (2015), las Pymes presentan obstáculos que les impide mantenerse activas, que no se debe a la falta de financiamiento. Pudo determinar que estas organizaciones se caracterizan por poseer: una escasa formación de sus propietarios, reducida capacidad de producción y dificultades de comercialización de sus productos y/o servicios, desconocimiento de mercado y la falta de actualización tecnología. Sin embargo, lo que les impide mantenerse activas, es la falta de un plan estratégico. Esto significa que no cuentan con un plan que les permita definir objetivos y metas a alcanzar. Sumado a ésta realidad, la falta de capacitación de sus propietarios, provoca una mala gestión empresarial, una deficiente utilización de sus recursos, decisiones de inversión de baja rentabilidad e incremento de deudas y gastos innecesarios. El desconocimiento del mercado, reduce las posibilidades de satisfacer las necesidades de los clientes y de esta forma incrementar las ventas. Y finalmente, la falta de incorporación de nueva tecnología reduce la eficiencia empresarial. La autora, pudo determinar, luego de comparar Pymes, en diferentes escenarios económicos, que aquellas que habían definido un plan estratégico, pudieron mantenerse activas en épocas de crisis, a pesar de reducir la rentabilidad.

Finalmente, para Correa (2010), las Pymes en contextos de crisis, no buscan financiamiento por la incertidumbre del accionar político para revertir la situación. La caída

de las ventas puede provocar que se rompa la cadena de pagos, produciendo un problema financiero, al que se sumaría al de la caída de la actividad. En el grupo que tomó crédito, el destino del mismo fue el financiamiento del capital de trabajo, para mantenerse en el sector.

Por este motivo, se plantea la siguiente pregunta de investigación;

- ¿Es el acceso al financiamiento lo que les permite mantenerse en actividad a las Pymes familiares de la localidad de Colon, provincia de Buenos Aires, en épocas de crisis?
- ¿Existen herramientas de financiamiento para solventar las situaciones de crisis de las Pymes familiares?
- ¿Cuáles son las principales dificultades que observan las Pymes familiares para acceder al financiamiento?
- ¿El profesional Contador Público contribuye al conocimiento y acceso a las herramientas de financiamiento las Pymes familiares?

#### *Objetivo general*

Analizar las diferentes fuentes de financiamiento que pueden utilizar las Pymes familiares en la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires para el crecimiento en situaciones de crisis, en el año 2021

#### *Objetivo específico*

- Describir las características que presentan las Pymes familiares de la localidad de Colon, en el año 2021
- Indagar sobre las causas que generan que las Pymes familiares deban recurrir a financiamiento y las dificultades que observaron para el acceso a los mismos.
- Indagar sobre las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares de la localidad de Colon.
- Evaluar si las herramientas han permitido a la Pyme familiar lograr un crecimiento en situaciones de crisis.

## **Métodos**

### *Diseño*

Para la realización del presente manuscrito científico, se definió el alcance de la investigación, optando por el descriptivo. Esto permitió al investigador, mediante la observación y la interpretación de datos obtenidos de los participantes de la investigación, exponer las características de las Pymes familiares de la localidad de Colon, provincia de Buenos Aires.

Para el enfoque, se aplicó uno de tipo cualitativo. La selección del enfoque se debió a que en las investigaciones cualitativas, según lo establecieron, Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio (2014), se basan más en una lógica y proceso inductivo, es decir, explorar y describir, y posteriormente, luego de revisar los resultados, saca conclusiones y generar perspectivas más general. En este caso particular, le permitió responder la pregunta de investigación planteada.

Y por último, se definió el diseño de investigación, no experimental longitudinal, porque la información fue recolectada en un momento específico. El investigador observó los fenómenos en la forma que se sucedieron en su contexto natural, sin su intervención, como fue, exponer las herramientas de financiamiento de para las Pymes y el efecto del mismo en el desarrollo y crecimiento en situación de crisis, para finalmente analizarlos (Hernández Sampieri et al 2014).

### *Participantes*

Para definir la población se buscó a un conjunto de sujetos que presentan determinadas especificaciones o características particulares para efectuar la investigación. De esta forma, la población quedó definida por las Pymes que desarrollan su actividad en la ciudad de Colón, provincia de Buenos Aires.

Una vez que se definió la población, se determinó la muestra, empleando para conformar la misma, la técnica de muestreo, no probabilística intencional. Esto indica, que elección de los sujetos no dependió de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación.

Las características establecidas para integrar la muestra fueron las siguientes:

- Pymes de la ciudad de Colon, provincia de Buenos Aires, que estén activas y transitando la crisis económica del 2021.
- Que sean de tipo familiar, es decir, que la dirección de la Pyme este en poder de la familia propietaria.
- Que cuenten con un plantel de empleados como mínimo de seis (6) personas registradas.
- Que realice actividades como comercio, servicios, industrias, construcción y/o del sector agropecuario, dado que son los sectores donde las Pymes familiares de la ciudad de Colón de la provincia de Buenos Aires, tienen mayor presencia.

De esta forma quedó integrada por diez (10) Pymes familiares de dicha localidad.

#### *Instrumentos*

Los instrumentos de investigación utilizados fueron de tipo cualitativo, recurriendo a bibliografía de autores especializados en financiamiento, herramientas en el mercado financiero y de capitales. Conjuntamente se indagó, las publicaciones en especializadas sobre financiamiento Pymes en sitios web y revistas.

Finalmente se recurrió a la realización de entrevistas semiestructuradas, armando previamente un listado de preguntas, siguiendo los planteos realizados en cada objetivo específico definido para la presente investigación. Las respuestas de las preguntas fueron de tipo cualitativa, lo que permitió que los sujetos puedan responder con mayor libertad, logrando un mayor grado de certeza en sus la información obtenida. Además, que la entrevista sea de tipo semiestructurada, permitió a los entrevistados, ampliar las respuestas.

Previo a la realización de las entrevistas se les solicitó la entrega del consentimiento firmado (Anexo N°1 Modelo de Consentimiento).

#### *Análisis de Datos*

Para el análisis de los datos, se comenzó realizando un análisis de tipo documental, procesando la información obtenida por medio de la recolección de información de fuente bibliográfica, investigaciones sobre herramientas de financiamiento, particularmente para Pymes, y trabajos de grado y posgrado sobre financiamiento de Pymes familiares.

Seguidamente, luego de su procesamiento, se construyó la introducción del presente trabajo de investigación, conformando el marco teórico y los antecedentes, los que

posteriormente, permitieron determinar la pregunta de investigación y los objetivos que permitieron la realización de la investigación.

Seguidamente, luego de definir la muestra y de recibido el consentimiento firmado por los integrantes, se efectuó las entrevistas a los integrantes de la muestra. Se grabó las mismas, para facilitar su posterior transcripción.

Para el análisis de las respuestas obtenidas, se siguió los siguientes pasos:

- Se ordenó los datos obtenidos usando tablas y gráficos para facilitar la lectura de las respuestas efectuadas por las Pymes familiares seleccionadas.
- Dentro de la tabla se expuso las respuestas de las entrevistas de forma comparativa, para conocer el comportamiento de cada sujeto frente a cada interrogante planteado, en función al tema de financiamiento.
- Para el armado del punto resultado, se ordenó el mismo en función a cada objetivo específico planteado.

Finalmente, para el ordenamiento de la discusión, se emplearon los resultados obtenidos, los antecedentes y el marco teórico, lo que permitió obtener las respuestas a las preguntas de investigación planteadas, exponer las debilidades, fortalezas del trabajo y las líneas de investigación para posteriores trabajos.

## **Resultados**

Luego de la determinación de la muestra, se realizó entrevistas a las diez (10) Pymes familiares que estén desarrollando actividades en la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, en el año 2021.

En primer lugar, las preguntas permitieron caracterizar a las mismas, exponiendo los siguientes resultados:

Tabla 4  
*Características Pymes familiares de la localidad de Colón, en el año 2021*

Sujeto	Rubro	Antigüedad	N° empleados	Facturación Anual	Figura jurídica	Generación
1	Metalúrgica	1993 (28 años)	40 empleados	\$ 15.000.000	S.A	Segunda
2	Comercio (mat. construcción)	2006 (15 años)	10 empleados	\$ 9.950.000	S.R.L	Segunda
3	Textil (indumentaria)	1990 (31 años)	28 empleados	\$ 10.000.000	S.R.L	Segunda
4	Fabril (envases)	2010 (10 años)	12 empleados	\$ 25.500.000	S.A	Primera
5	Comercio (corralón)	2005 (16 años)	9 empleados	\$ 14.800.000	S.R.L	Primera y segunda
6	Comercio (ferretería)	1987 (34 años)	7 empleados	\$ 5.300.000	S.A	Primera y segunda
7	Comercio (autopartes)	2003 (18 años)	9 empleados	\$ 4.800.000	S.R.L	Primera y segunda
8	Fabril (sodería)	1987 (34 años)	8 empleados	\$ 5.300.000	S.R.L	Primera (hermanos)
9	Comercio (chatarra)	2015 (6 años)	7 empleados	\$ 4.100.000	Persona física	Primera (padre e hijos)
10	Comercio (fábrica y vta. indumentaria)	2007 (14 años)	6 empleados	\$ 3.050.000	Persona física	Primera

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

En el caso del procesamiento de la información de la actividad, las respuestas fueron las siguientes:

- Pyme 1 y 3: posee sistema Tango, a pesar de esto cuenta con un contador externo para la determinación del resultado de la actividad y cumplimiento de las obligaciones fiscales y laborales.
- Pyme 2, 5, 6, 7, 8, 9 y 10: no cuenta con un sistema de información, utilizando planillas de Excel para identificar ingreso y egresos. Poseen un contador externo para cumplir con las obligaciones fiscales y laborales.

Seguidamente se indagó en primer lugar, sobre las posibles causas que motivaron a las Pymes familiares a buscar financiamiento.

Ante la pregunta, los entrevistados 1 y 4 establecieron que el motivo de la búsqueda de financiamiento fue la adquisición de maquinaria y/o actualización de equipos.

Para los entrevistados 2, 3, 8 y 10 el motivo principal de la caída de las ventas, la cual generó una reducción de la liquidez, por lo que debieron buscar fondos externos, ante la falta de fondos internos.

Y los entrevistados 5, 6, 7 y 9 alegaron que buscaron financiamiento para reducir el impacto del crecimiento de los precios, adquiriendo materiales para tenerlos en stock.

Una vez expuestas las causas se indagó sobre los problemas para el acceso al financiamiento, siendo sus respuestas las siguientes:

Tabla 5  
*Dificultades para acceder al financiamiento*

Dificultades	Entrevistado
Falta de garantías	2,4,5,7
Mal historial crediticio	10
Altos gastos financieros	1,9,3
incumplimiento de los requisitos	8,6

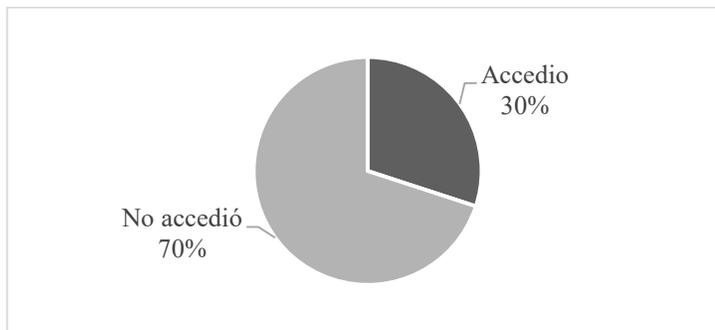
Fuente: Elaboración propia, en base a entrevistas

Lo que da como resultado que el 40% presentó dificultades por no contar con garantías, el 30% alegaron altos gastos de financiamiento, el 20% establecieron que no podían cumplir con los requisitos solicitados por la entidad que ofrecía los fondos y el 10% poseían un mal historial crediticio.

Por ende, la respuesta al acceso fue la siguiente:

**Figura 5**

*Acceso al financiamiento*



Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

Continuando con la indagación, a los entrevistados se consultó sobre las fuentes de financiamiento para que las Pymes familiares de la localidad de Colon puedan mantenerse en actividad, exponiendo las siguientes respuestas:

Tabla 6  
*Fuentes de Financiamiento disponibles Pyme 1 a 5*

	Líneas crédito t subsidiaria Bco. Nación inversión productiva	Líneas crédito tasa subsidiaria capital de trabajo	Líneas de crédito para transf. digital	Acuerdo proveedor	Giro en descubierto	Descuento ch. pago diferido mdo. financiero	Descuento ch. pago diferido mdo de capitales	Otras fuentes mdo de capitales
<b>1</b>	conoce y la utilizó	conoce, no utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó
<b>2</b>	tiene conocimiento, no la utilizó	conoce, no utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	desconoce	desconoce
<b>3</b>	tiene conocimiento y la utilizó	Conoce, no utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	desconoce	desconoce
<b>4</b>	tiene conocimiento, no utilizó	conoce, no utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó
<b>5</b>	tiene conocimiento y la utilizó	Conoce, no utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó
<b>6</b>	tiene conocimiento, no utilizó	conoce, no utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	desconoce	desconoce
<b>7</b>	tiene conocimiento, no utilizó	conoce, no utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	desconoce	desconoce
<b>8</b>	desconoce	desconoce	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	desconoce	desconoce
<b>9</b>	tiene conocimiento, no utilizó	conoce, no utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	desconoce	desconoce
<b>10</b>	desconoce	conoce y la utilizó	desconoce	conoce, la utilizó	conoce, no la utilizó	conoce, no la utilizó	desconoce	desconoce

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas

Seguidamente se consultó sobre las herramientas de financiamiento utilizadas por las entrevistadas, estableciendo que se emplearon fuentes internas como: fondos aportados por

los propietarios y utilización de ganancias. Y fuentes externas como acuerdos con proveedores, préstamos bancarios y crédito a tasa subsidiaria.

Tabla 7  
*Fuentes de financiamiento utilizadas Pyme*

	Crédito t. subsidiaria B Nación (inv.prod)	Acuerdo proveedor	Aporte propietarios	Utilidades	Fuente bancaria	Fuente mdo capitales
1	la utilizó	se extendió el plazo a 40 días, si interés			Donde posee cta. bancaria, c/garantías	
2		se extendió con un interés del 15%		se utilizó resultados no asignados		
3	la utilizó	Se extendió el plazo, sin interés.			Presentó carpeta de crédito	
4		A partir de 60 días, un incremento del 20%		No se distribuyó las utilidades, para usarlas en la actividad		
5	la utilizó	se extendió el plazo, si interés		No se repartió las ganancias	En su banco, presentando nuevas garantías	
6		Con interés del 17%, mayor 30 días	Aporte del fundador p/ comprar maquinaria			
7		se extendió el plazo a 35 días, si interés	Aporte del fundador para tener liquidez			
8		se extendió el plazo a 40 días, si interés	Aporte del fundador p/ ampliar stock			
9			Aporte para pagar deudas			
10		A partir de 40 días, un incremento del 15%	Aporte para pagar deudas y compra materiales			

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas

Finalmente se indagó si las herramientas han permitido a la Pyme familiar lograr un crecimiento en situaciones de crisis.

Según las respuestas, los entrevistados 1 y 3 utilizaron el financiamiento para adquirir máquinas y actualizar procesos productivos, lo que les permitió producir nuevos y finalmente crecer a pesar de la crisis económica. Observaron un nicho de mercado, incrementando las ventas.

Los entrevistados 2, 5, 6 y 9, alegaron que las fuentes de financiamiento se utilizaron para reducir el impacto de la crisis y atenuar las pérdidas. No han logrado crecer y no creen que lo puedan realizar en los próximos años. Si continúa la situación económica, con contracción de la actividad, estiman que van a recurrir a nuevas fuentes para mantenerse activas.

En el caso de los entrevistados 4, 7, 8 y 10, la situación es crítica y las fuentes de financiamiento, solo están permitiendo no romper la cadena de pagos, pero están pensando en reducir la cantidad de horas de trabajo, hasta finalmente cerrar la empresa.

## **Discusión**

La presente investigación se planteó con el objetivo de exponer la importancia del financiamiento para las Pymes familiares de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires y responder si el acceso al mismo, les permite no solo mantenerse, sino crecer en contextos de inestabilidad o crisis como la que están atravesando en el año 2021.

La relevancia de tomar como sujeto de análisis a las Pymes, se debe a que las mismas, representan el 99,8% de las empresas en Argentina y según Bustos y Pugliese (2015) poseen mayor facilidad para adaptarse a los cambios del mercado, permite incrementar la competitividad y colaboran al desarrollo local y regional. Asimismo, según lo estableció el Banco Mundial (2018), para que exista crecimiento y generación de empleo de calidad, es necesario permitirles a las Pymes que puedan ampliar sus operaciones y crear nuevas oportunidades de trabajo, siendo la herramienta fundamental el acceso al financiamiento.

En primer lugar, es relevante determinar las características de las Pymes en la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires. En Argentina, el 60% de las Pymes, se encuentran en la provincia de Buenos Aires, desarrollando actividades en todos los sectores económicos. Según el relevamiento efectuado por el Observatorio Pyme Regional (2014), la baja densidad

poblacional del partido de Colón, generó que el 90% de las empresas sean Pymes de tipo familiar y que las diferentes crisis económicas redujeran la actividad industrial. Esto concuerda con lo observado en la localidad de Colón, donde el 100% de las entrevistadas son Pymes de tipo familiar, donde la dirección es ejercida por la primera y segunda generación. Además, el 60% de las Pymes familiares se encuentran dentro del sector comercio, el 20% realizando actividades fabriles y el 20% restantes se ubican en el sector textil y metalurgia.

Otra característica, es que el 90% de las Pymes familiares entrevistadas en la localidad de Colón poseen más de 10 años en actividad. Esto expone que han resistido varios contextos económicos inestables en Argentina. En referencia a los contextos de inestabilidad, el Ministerio de Producción y Trabajo (2017) expuso que los deficientes modelos económicos aplicados por los gobernantes han provocado estos contextos, trayendo como consecuencia, la caída neta en el total de Pymes activas, generados por la reducción de las ventas, de producción y finalmente de la rentabilidad. Esta situación no es la vivida por las Pymes familiares entrevistadas, dado que han logrado mantenerse activas, resistiendo las dificultades económicas ocasionadas por las diferentes crisis económicas. Esto expone la veracidad de lo establecido por Dojas (2019), que estableció que las Pymes familiares tienen un mayor compromiso con la actividad, lo que genera que enfrenten mejor las crisis.

En el caso del procesamiento de la información, el 80% de las Pymes familiares entrevistadas de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, no cuenta con un sistema de información contable, utilizando planillas de Excel para conocer el flujo de ingresos y egresos, donde solo el 20% utiliza el sistema Tango. Esto confirma el estudio de Goldstein (2011), que determinó que las Pymes llevan su contabilidad de forma informal, lo que dificulta la identificación de los resultados económicos-financieros reales de su actividad.

Para poder trascender en el tiempo, Arias, Curay y Peña (2019), han establecido que, toda Pyme, ya sea familiar o no, requieren financiamiento de forma de poder desarrollar su actividad y cumplir con las obligaciones que surjan de la misma. Atento a lo mismo, se continuó con el siguiente objetivo específico, sobre las causas que genera que las Pymes familiares busquen financiamiento. En primer lugar, ante la consulta a las Pymes familiares de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, sus respuestas demuestran que los motivos de su búsqueda fueron dos: la necesidad de contar con fondos para cumplir con las

obligaciones provenientes del desarrollo de la actividad y para realizar una inversión y/o actualización de maquinarias, recurriendo a algún tipo de fuente, ya sea interna o externa. Un 20% buscó financiamiento para adquirir nuevas maquinarias y/o actualización de equipos, es decir, para inversión. Este grupo contradice lo estipulado por Balcazar Vargas (2015), que establece que las Pymes no se actualizan o no invierten para incrementar la producción. Este grupo demuestra la existencia de planificación de la actividad empresarial, gestión eficiente de recursos y políticas activas de inversión.

En el caso del 80% de las restantes Pymes familiares entrevistadas, el motivo de la búsqueda de financiamiento fue para contrarrestar los efectos de la situación económica, como la búsqueda de liquidez ante la caída en las ventas o la reducción del impacto de la inflación, adquiriendo un mayor stock de materiales. Esto expone la falta de definición de objetivos estratégicos y planificación financiera de las Pymes familiares, lo que trae dificultades para elegir una fuente de financiamiento óptima, ajustada a la realidad de la entidad como lo establecen Bustos y Pugliese (2015). Estas decisiones de búsqueda de financiamiento, a pesar de no contar con una planificación, contradicen lo expuesto por Koropp, Kellermanns, Grichnik y Stanley (2014), como también Zelayeta (2018), que las Pymes familiares evitan financiarse, priorizando los objetivos relacionados con la familia, o socioemocionales, ante la posibilidad de poner en riesgo en negocio familiar.

Asimismo, se puede establecer que el 100% de las Pymes familiares entrevistadas, no efectúan un análisis sobre cada herramienta de financiamiento existente, tanto en el mercado financiero y en el mercado de capitales, lo que permitiría determinar las ventajas y desventajas de cada una. Esta acción le permitiría a las Pymes familiares, elegir aquella herramienta más ventajosa y no solo las que proponen las entidades financieras como lo estableció Daque (2013) en su estudio sobre las fuentes de financiamiento para Pymes.

Según lo establecieron Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014), las dificultades en el acceso al crédito no es consecuencia de la resistencia de las Pymes familiares a financiarse, sino a la información asimétrica que poseen del mercado de crédito. El 60% de las Pymes familiares de Colón, han buscado financiamiento de fuentes externas, utilizando como herramientas, solicitud de créditos en entidades financieras donde son titulares de cuentas, como también créditos a tasas subsidiarias en entidades públicas. Esto demostró que

si bien poseen conocimientos de las fuentes de financiamiento, su elección sólo se limitó a una herramienta que se encuentran en el mercado financiero.

Según lo establecieron Morini y Solari (2015), las dificultades que existen para acceder a financiamiento externo, se deben a que los oferentes de créditos incrementan los requisitos y las tasas de interés, de forma de limitar el acceso al financiamiento a las Pymes. Para Goldstein (2011), las dificultades para realizar las evaluaciones crediticias, como les ocasionan diseconomías de escala, reducen las ofertas para el sector Pymes. En el caso particular de las Pymes familiares entrevistadas de la localidad de Colón, se observó que:

- el 20% presentaba dificultades en el cumplimiento de los requisitos exigidos
- el 30% alegó altos gastos financieros,
- falta de garantías, un 40% de las entrevistas
- un historial crediticio negativo, un 10%.

Esta realidad confirma lo establecido por Morini y Solari (2015) y Goldstein (2011), sobre las limitaciones o dificultades al acceso de financiamiento y los elementos que se utilizan las entidades financieras para reducir el acceso a este sector económico.

Seguidamente, continuando con el diagnóstico, se indagó sobre las fuentes de financiamiento elegidas por las Pymes familiares. Según Correa (2010), las Pymes en contextos de crisis, no buscan financiamiento. Esto es generado por la incertidumbre del accionar político para revertir la situación, exponiendo que no es una situación de corto plazo, por ende, de agravarse, puede generar una fuerte caída de las ventas, reducir el ingreso y finalmente puede producir un problema financiero. En el caso de las Pymes familiares de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, su comportamiento contradice lo establecido por Correa (2010), dado que el 100% de las entrevistadas, a pesar de la situación económica producida por la pandemia de Covid-19, han buscado financiamiento de fuentes externas, porque solo tomando fondos internos, no podían cubrir su necesidad.

Según el estudio de Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014), las Pymes para desarrollar su actividad deben buscar combinaciones de fuentes de financiamiento interno y externo, dado que el empleo de una única fuente de financiamiento, no permite cumplir con las obligaciones inherentes a la actividad. Esto concuerda con lo establecido por las Pymes familiares de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, donde el 80% utilizó además

de fondos provenientes de fuentes internas, buscó fondos provenientes de financiamiento externo. Si se tiene en cuenta al 30% de las Pymes familiares entrevistadas que lograron acceder a fondos externos, el 100% de este grupo, emplearon tres (3) fuentes externas, accediendo a créditos en su entidad financiera, crédito a tasa subsidiaria para inversión productiva y acuerdo con proveedores. Es decir, se observa una falta de definición de una estructura de financiamiento, como lo establecen Arias, Curay y Peña (2019), que es necesario para una toda Pyme.

Si se tiene en cuenta que del total de Pymes entrevistadas, el 10% solo recurrió al financiamiento de fuentes internas, esta observación no se coincide con lo establecido con González del Foyo, Basantes-Avalos y Bonilla (2016), que indicaron que las Pymes familiares prefieren el financiamiento propio para reducir los riesgos al tomar crédito.

En relación a las elecciones realizadas para obtener fondos, según Zelayeta (2018), las Pymes utilizan como principal fuente, una que se encuentra en el mercado financiero, el descuento de cheques de pago diferido en la entidad financieras donde operan, alternativa no elegida por las Pymes en Colón Buenos Aires.

En la misma línea de Barrera (2013) y Martínez (2017) establecieron que la elección de las herramientas de financiamiento, realizando combinaciones entre fuentes propias y el ofrecido por entidades financieras privadas o públicas, se debe no solo a la falta de conocimiento de todas las ofertas existentes para Pymes, sino a la falta de asesoramiento, lo que reduce la elección de otras fuentes, como por ejemplo las ofrecidas para las Pymes, en el mercado de capitales. Analizando el mercado de capitales en Argentina, luego de la sanción de la Ley del Mercado de Capitales N° 26.831, se estableció un marco legal para facilitar el financiamiento de las MiPyMes (Ley N° 26.831 (Texto actualizado), 2012). A pesar de contar con esta nueva normativa, según el estudio de Martínez (2017), solo el 7% de las mismas utilizan estas herramientas, es decir, es muy escasa su participación. En particular en la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, ninguna de las entrevistadas utiliza las herramientas, demostrando escaso conocimiento de las mismas.

En relación a la obtención de los fondos por parte de las Pymes familiares de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, en función a la fuente de financiamiento externa elegida:

- el 30% de las Pymes familiares entrevistadas lograron acceder al crédito
- y el 70% no pudo acceder a los fondos de fuentes externas.

Estos resultados coinciden con lo establecido por Rodríguez (2018) y Goldstein (2011), que las limitaciones de financiamiento que tienen las Pymes, se debe a las exigencias establecidas por las entidades financieras, lo que finalmente, provocó el rechazo a la solicitud de créditos. Una alternativa para facilitar el acceso es por medio de las garantías obtenidas por medio de una Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Según lo establecido por Barrera (2013), las mismas permiten mejorar las condiciones del financiamiento, pudiendo negociar cualquier instrumento a tasas más reducidas. Considerando que solo el 30% de las Pymes familiares accedieron al financiamiento, esta situación no coincide con lo indicado en el trabajo de Barrera (2013). La barrera que reduce la efectividad de las acciones de las Sociedad de Garantía Recíproca, es la escasa información que poseen las Pymes, como lo establece como lo establece Martínez (2017).

Siguiendo con la indagación de las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes, se tuvo en cuenta las herramientas ofrecidas por el Estado. Teniendo en cuenta la importancia de las Pymes en la economía, desde el Estado se aplican políticas para financiar a las mismas, como forma de reactivar la economía. Por esta razón y en función a lo establecido por la Ley Nacional N°24467, Pequeña y Mediana Empresa, el Estado ha creado instrumentos de apoyo para facilitar el crecimiento y desarrollo de las Pymes. En función a esta observación y atento a las herramientas que pudieron utilizar las Pymes familiares de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, considerando su actividad se pudo comprobar:

- Líneas crédito para inversión productiva a tasa subsidiaria: el 80% de las entrevistadas conoce esta herramienta, pero solo el 25% presentaron una carpeta para utilizar esta fuente de financiamiento.
- Líneas crédito tasa subsidiaria para capital de trabajo: el 90% conocen la herramienta y el 10% presentó una carpeta para acceder a esta fuente de financiamiento.
- Líneas de crédito para transformación digital: el 100% establecieron no conocer esta fuente de financiamiento.

Esto expone que las políticas aplicadas por el Estado, como forma de reactivar la economía, no están cumpliendo el objetivo para el cual fueron creadas, debido a falta de conocimiento o por incumplimiento de los requisitos para acceder a los mismos.

En el caso particular de las herramientas del mercado de capitales, el total de las Pymes familiares de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires, establecieron que no utilizan las mismas. Esta situación va en oposición con lo observado por las estadísticas de la Comisión Nacional de Valores, donde en los primeros 3 meses del 2021, la búsqueda de financiamiento por parte de las Pymes tuvo un incremento del 50%. Por ende, se puede establecer que lo indicado por Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014), como también lo estableció Barrera (2013) sobre la falta de conocimiento de las Pymes de todas las ofertas disponibles para el financiamiento, se presenta como una limitación a la obtención de fondos.

Para Ross, Westerfield y Jaffe (2012), es necesario evaluar las fuentes de financiamiento y tener en cuenta el manejo de los recursos monetarios, de forma de establecer la combinación que facilite a las Pymes, el crecimiento y finalmente un posicionamiento en el sector donde se desarrolle. Indagando sobre si las herramientas de financiamiento le permitieron lograr un crecimiento en situaciones de crisis se pudo determinar que:

- El 20% pudo lograr crecer por medio del financiamiento.

Este grupo buscó financiamiento porque ante la situación de crisis y las restricciones para mitigar el efecto de la pandemia del Covid-19, la dirección luego de analizar el mercado, pudo detectar una necesidad insatisfecha ante el incremento de la demanda de un producto que no era producido hasta el momento. El acceso al financiamiento, les permitió destinar los fondos a la actualización de sus maquinarias, fabricar el nuevo producto demandado e incrementar las ventas. Esto demuestra que lo establecido por Balcazar Vargas (2015), es correcto. Según el autor la dificultad para mantenerse activas y crecer, es el desconocimiento de mercado y falta de actualización tecnológica, acciones que aplica este grupo, exponiendo la eficiencia de las mismas.

- El 80% de las Pymes familiares de la localidad de Colón, de la provincia de Buenos Aires buscaron financiamiento para reducir el impacto de la crisis.

De este grupo el 50% busca fondos para no caer en cesación de pagos y el resto para mantenerse activas. Esta situación expone la veracidad de lo establecido por Dojas (2019),

que en situación de crisis las Pymes presentan problemas por el incremento de las obligaciones con terceros y reducción del ingreso de fondos por la caída de las ventas, lo que trae como consecuencia, problemas de flujo de caja, requiriendo buscar fondos de financiamiento externo. El comportamiento de este grupo, coincide con lo establecido por Correa (2010), el cual indicó que las Pymes solo buscan fondos para financiar el capital de trabajo y mantenerse en el sector. Conjuntamente, luego de buscar financiamiento, solo el 10% accedió a financiamiento externo, por lo que las demás Pymes están en una situación crítica.

Por ende y a la luz de la discusión de los resultados obtenidos del comportamiento de las Pymes familiares de la localidad de Colón, provincia de Buenos Aires se puede establecer que el acceso al financiamiento es un elemento clave para el desarrollo de su actividad, lo que se vuelve indispensable en situaciones de crisis económicas. La falta de definición de objetivos y metas a alcanzar, genera una mala gestión empresarial, una deficiente utilización de sus recursos, que aumenta en contextos de crisis económica, provocado que el 80% de las Pymes familiares presenten problemas de flujo de caja, pudiendo llevar al cierre de la entidad, sino logra revertirse la situación. Por ende, se recomienda la realización de capacitaciones en gestión empresarial y planificación estratégica para los dirigentes de las Pymes familiares, de forma de reducir el impacto de las deficientes decisiones implementadas en el desarrollo de la actividad.

Asimismo, atento a la importancia de las Pymes familiares en la economía, se puede establecer que existen herramientas de financiamiento tanto en el ámbito público como en el privado que permitirían no solventar a las mismas en situaciones de crisis de las Pymes familiares. Pero la dificultad que presentan para acceder a las mismas, en primer lugar, se debe a falta de conocimientos sobre las ofertas de financiamiento existentes. Seguidamente, los extensos requisitos que deben cumplir para las Pymes. La informalidad con la que procesan su información, dificulta la evaluación de la capacidad crediticia de las Pymes. Es necesario que las Pymes incluyan sistemas de información contables que les permita exponer de forma fehaciente el resultado real de la actividad, como también reducir los errores en la toma de decisiones.

Finalmente, se puede determinar que es de relevancia el asesoramiento de los profesionales Contadores Públicos, sobre las herramientas de financiamiento las Pymes

familiares, tanto en el mercado financiero como en el mercado de capitales, como también, las propuestas de financiamiento establecidas en el ámbito público, ajustadas a las necesidades y la actividad desarrollada por las Pymes, a un plazo y tasa convenientes.

Para finalizar, es necesario exponer las limitaciones del presente trabajo siendo el mismo la cantidad de Pymes familiares que conformaron la muestra empleada, lo que impidió un mayor diagnóstico sobre el financiamiento de estas entidades. Conjuntamente, existen deficiencias en la información provista por las Pymes familiares de la localidad de Colón, atento a la falta de sistemas de información computarizados. En cuanto a las fortalezas, la investigación permite a las Pymes familiares conocer la utilidad de las fuentes de financiamiento para su desarrollo y conocer lo que impide que accedan a las mismas. Asimismo se expone la importancia de establecer objetivos estratégicos y metas, lo que le permitirá planificar su actividad y establecer medidas correctivas, para alcanzar los objetivos establecidos, en particular, aquellos generados por un contexto económico inestable.

Es recomendable para futuros trabajos sobre financiamiento de Pymes familiares, incorporar como el factor impositivo para seleccionar la alternativa más conveniente para estas entidades. Otro factor de análisis a incorporar es investigar a Pymes familiares que han cerrado, indagando si la causa principal fue la falta o una elección incorrecta de la fuente de financiamiento, de forma de presentar un plan de contingencia para reducir el impacto de las mismas.

## Referencias

- AFIP. (2019). *Definición de factura de crédito electrónica*. Obtenido de <https://bit.ly/2SDT6Gb>
- Allo; Amitrano; Colantuono y Schedan. (2014). *Trabajo sobre de Investigacion Final Financiamiento de Pymes*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2TmOC6X>
- Balcazar Vargas. (2015). *Analisis de Casos de los Factores que inciden estan incidiendo en el fracaso de las Pymes*. Recuperado el 05 de 2021, de <https://bit.ly/3dphIj>
- Banco Central de la Republica Argentina. (2020). *Informe sobre Bancos Agosto 2020*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/362rttp>
- Banco Mundial. (2018). *El empleo, núcleo del desarrollo*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3yc7jZM>
- Barrera, A. (2013). *El Financiamiento de Pymes a través de SGR en CABA*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2Uc7hmi>
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (2020). *Intrumentos para Financiamiento Pyme*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/367qDLK>
- Bruera; Fundacion PyME. (2013). *Las PyMES en la economía argentina*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3Ac1dKR>
- Bustos y Pugliese. (2015). *Financiamiento de Pymes y sus dificultades de acceso*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3duwSxs>
- Calivari y Pentorari. (2019). *Financiamiento PYME en la era digital*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3qDnIUL>
- Comisión Nacional de Valores. (2021). *Evolucion del Financiamiento Mensual-marzo 2021*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2SGF1b0>
- Correa. (2010). *Financiamiento de las PyMEs en los Momentos de Crisis*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3qzqpGW>
- Dojas; CAME. (2021). *Empresas familiares: cómo enfrentar los conflictos cuando salen a la luz por la crisis*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3y0AoHM>
- Goldstein, E. (2011). *El crédito a las pymes en la Argentina: Evolución reciente y estudio de*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2UbscFV>

- González del Foyo, Basantes-Avalos y Bonilla. (2016). *La estructura financiera y su impacto en los resultados empresas cubanas*. Recuperado el 05 de 2021, de <https://bit.ly/3dwYEt4>
- Koropp, Kellermanns, Grichnik y Stanley. (2014). *Toma de decisiones financieras en empresas familiares*. Recuperado el 05 de 2021, de <https://bit.ly/3x8BS2E>
- Ley 24.467 (texto actualizado). Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3jvJ3xQ>
- Ley N° 26.831 (Texto actualizado). (2012) Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3jqyWE8>
- Martinez, C. (2017). *Financiamiento de las PyMEs en el M de Capitales*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3hoasin>
- Mercado de Valores. (2021). *CPD*. Recuperado el 04 de 2021, de <http://www.mavsa.com.ar/productos/cpd/>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Financiamiento para Pymes*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/362CDyd>
- Morini Y Solari. (2015). *Dificultades de financiación de las Pymes en Latinoamerica*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3jthl4J>
- Observatorios PyME Regionales. (2014). *Pyme Regional Buenos Aires Norte – Santa Fe Sur*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2SifNZS>
- Quiroga y D'Angelo. (2021). *El futuro está en las PyMEs*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3juWbmI>
- Rodriguez, K. (2018). *Financiamiento de Pymes*. Recuperado el 05 de 2021, de <https://bit.ly/3dtzV9e>
- Ross; Westerfield y Jaffe. (2012). *Finanzas Corporativas*. Mexico: Mc Graw Hill.
- Secretaria de Política Económica. (2020). *Informe Productivo*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3Ap9Dii>
- Valdés Díaz de Villegas y Sánchez Soto. (2012). *Las MyPymes en el contexto mundial*. Recuperado el 05 de 2021, de <https://www.redalyc.org/pdf/2110/211026873005.pdf>
- Zelayeta, A. (2018). *Alternativas de financiamiento y elecciones de la empresa familiar*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2UKdGFk>

## **Anexo**

### *Anexo 1: Consentimiento Informado para Participantes de Investigación*

El propósito de esta ficha de consentimiento es explicar de forma clara la naturaleza de la investigación misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por Strologo Santiago, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es de carácter educativo. Si usted accede a participar en esta investigación se le pedirá responder preguntas en una entrevista, donde la entrevista no tomará más de 40 minutos de su tiempo. Las respuestas se grabarán, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. Su participación es estrictamente voluntaria. La información recolectada será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda durante la entrevista, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas le parece incómodas, tiene el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

*Anexo I: Entrevista.*

1. ¿En qué fecha se constituyó la empresa?
2. ¿Dónde se encuentra el domicilio de la empresa? ¿Cuántas personas trabajan?
4. ¿Cuál es la actividad económica principal y cual es su estructura?
5. ¿Quién preside como máxima autoridad gerencial de la empresa?
6. ¿Cuántas personas de las que trabajan en la empresa son familiares y no familiares?
7. ¿Cómo evalúa la capacidad interna de la empresa para hacerle frente a las situaciones de crisis?
8. De acuerdo a su experiencia ¿Por qué cree que la empresa no avanza en el mercado?
9. ¿Cuáles han sido los métodos de financiamiento empleados por la empresa?
10. ¿Cuál fue el destino de los financiamientos solicitados?
11. ¿Cómo mide el desempeño o rentabilidad de su empresa?
12. ¿se publica algún informe de desempeño o de logros de metas en la empresa?
13. De acuerdo a sus ventas ¿Qué participación tiene el nivel de deuda de su empresa?
15. ¿Posee alguna deuda en dólares la empresa?
16. ¿Es el financiamiento de fácil acceso para su empresa?