

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo final de grado**

**Manuscrito científico**

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

**Dificultades de financiamiento de pymes familiares agropecuarias en la ciudad de**

**Gálvez, Provincia de Santa Fe, hacia el 2021**

**Difficulties in financing agricultural family SMEs in the city of Gálvez, Province of**

**Santa Fe, by 2021**

**Autora: Presser Carolina**

**Legajo: VCPB29327**

**D.N.I: 35.289.274**

**Director de TFG: Márquez Agustín**

**Ciudad de Gálvez, Santa Fe, 2021**

## Índice

Resumen .....	2
Abstract.....	3
Introducción.....	4
Métodos .....	15
Resultados.....	17
Discusión .....	22
Referencias .....	31
Anexo I: Documento de consentimiento informado .....	35
Anexo II: Modelo de entrevista.....	39

## Resumen

En Argentina, como en gran parte del mundo las pequeñas y medianas empresas denominadas PyMEs son el motor de crecimiento económico, de producción y poseen una gran potencialidad de crecimiento. Aun así, uno de las principales problemáticas que deben afrontar es el hallazgo de financiamiento para desarrollarse al comienzo de su vida y durante la misma y más precisamente en contextos de turbulencia económica donde la escasez del financiamiento es la cotidianeidad. El objetivo de este trabajo fue analizar las estrategias de financiamiento más adecuadas para que empresas familiares agropecuarias, de la ciudad de Gálvez, en la provincia de Santa Fe, logren sobrevivir en un contexto de inestabilidad económica como el de Argentina en el año 2021. Para ellos, se realizó una investigación de alcance descriptivo, con enfoque cualitativo y diseño no experimental de tipo transversal. Se tomó una muestra no probabilística de cuatro PyMEs familiares del sector agropecuario de la localidad de Gálvez para realizar dicha investigación. Se concluyó que el financiamiento ha sido un factor significativo para que dichas PyMEs puedan sobrevivir en un contexto económico adverso que impulsó a hallar las fuentes de financiamiento más idóneo y menos costosas para minimizar el costo financiero.

**Palabras Claves:** Financiamiento, Estrategias, Empresas, Agropecuarias, Inestabilidad.

## **Abstract**

In Argentina, as in much of the world, small and medium-sized companies called SMEs are the engine of economic growth and production and have great growth potential. Even so, one of the main problems that they must face is finding financing to develop at the beginning of their life and during it and more precisely in contexts of economic turbulence where the scarcity of financing is daily life. The objective of this work was to analyze the most appropriate financing strategies for agricultural family businesses in the city of Gálvez, in the province of Santa Fe, to survive in a context of economic instability such as that of Argentina in 2021. To they carried out a descriptive research, with a qualitative approach and a non-experimental cross-sectional design. A non-probabilistic sample of four family SMEs from the agricultural sector of the town of Gálvez was taken to carry out said research. It was concluded that financing has been a significant factor for these SMEs to survive in an adverse economic context that prompted them to find the most suitable and least expensive sources of financing to minimize the financial cost.

**Keywords:** Financing, Strategies, Companies, Agriculture, Instability.

## Introducción

Las empresas familiares son un motor para la economía de Argentina, ya que aportan empleo, innovación y creatividad al mundo empresarial en un escenario caracterizado por recurrentes crisis económicas a las cuales dichas empresas deben hacer frente para subsistir.

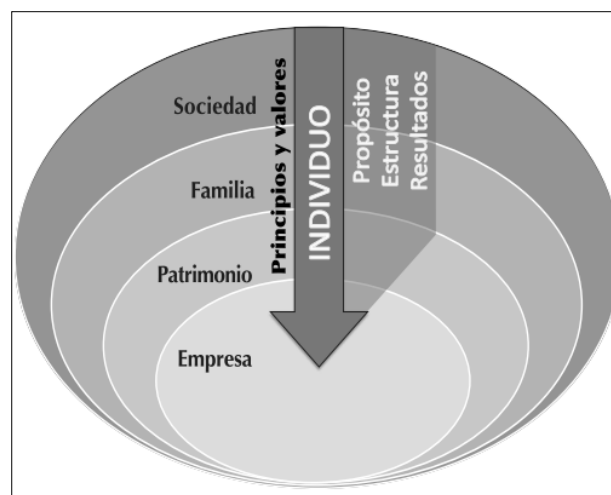
Gómez Betancourt, Ramírez y Cuervo (2012) sostienen que en las empresas familiares exitosas existen cuatro características distintivas:

1. Comunidad: las empresas familiares, de acuerdo a aquellos autores, insisten en construir un equipo cohesivo, ellos adoptan fuertemente valores mostrándole a la gente lo que es importante, socializan con los empleados para asegurar que estos se sientan parte de la organización.
2. Conexión: las empresas familiares exitosas, de acuerdo a dichos autores, se esfuerzan por perdurar en el tiempo, ya que esto beneficia las relaciones con empleados, socios, clientes, y la sociedad, creando reputación y recursos que ayudan a asegurar un futuro saludable y largo.
3. Comando: los directivos de las empresas familiares, de acuerdo a dichos autores, insisten en la libertad de actuar independientemente para renovar y adaptar la empresa.
4. Continuidad: las empresas familiares longevas, siguiendo a aquellos autores, están comprometidas con una misión duradera y apasionada, invirtiendo profundamente en las competencias necesarias para mantener la misión a largo plazo.

El trabajo de Carcer Ferrua (2012) planteó como objetivo general caracterizar y evaluar la continuidad de las empresas familiares agropecuarias en la zona pampeana,

concluyendo que la mayor parte de las explotaciones agropecuarias de tipo familiar, están por debajo de la unidad económica mínima de subsistencia, con un ambiente de costos de financiación crecientes y disminución de la rentabilidad empresarial, lo que las sitúa en una situación muy desventajosa, ya que el cambio de generación familiar además disminuirá seguramente la competitividad de la empresa, y con esto el tamaño de la explotación.

En particular, en las empresas familiares, las familias propietarias promueven los valores y principios de la sociedad en que se encuentran, y aquellos que han caracterizado a miembros representativos de la familia, como los fundadores de la empresa. También pueden ser alimentados por los familiares políticos, que son nuevos integrantes que aportan dinamismo al sistema y contribuyen activamente en la formación de los miembros más jóvenes de la familia y en la búsqueda de financiamiento en forma eficiente (Rivera e Israel, 2013).



**Figura 1.** Principios y Valores en las empresas familiares. Fuente: Rivera y Israel (2013).

Además de las características mencionadas con anterioridad, es necesario resaltar que el financiamiento es una variable importante para el desarrollo de cualquier emprendimiento, por más pequeño que sea.

El financiamiento es crucial para desarrollar cualquier tipo de proyecto. Es por ello que el proceso de tomar una decisión financiera, parte del supuesto de que cada una de las acciones que se planifiquen o discutan involucra dos aspectos: la maximización de utilidades y la reducción de costos. Por esto, se supone que dichas decisiones son enteramente racionales (Velásquez Silva, Tarqui Alanoca y Cáceres Guevara, 2017).

El trabajo de Ramírez y Malásquez (2017) analizó la problemática y las alternativas de financiamiento en pymes familiares, así como las condiciones y factores que las explican, siendo los mayores problemas de financiamiento observados en dichas empresas aquellos vinculados a la poca diversificación de las fuentes de financiamiento.

Uno de los obstáculos que más se presenta en el desarrollo operacional de las Pymes familiares es la obtención de financiamiento para poder operar y funcionar en el mundo laboral, debido al capital necesario para poder trabajar. La ventaja de las PyMEs frente a las grandes empresas es que cuentan con una gran y rápida adaptación a los requerimientos del mercado debido a que poseen estructuras más pequeñas. Este sector es considerado como el mayor generador de empleo y poseedor de gran reacción al cambio. La incapacidad de cubrir con las garantías solicitadas por las Instituciones Financieras y el elevado costo financiero han producido un retraso significativo en el crecimiento de este sector (Olvera, 2015).

El trabajo presentado por Rihl (2016) tuvo como objetivo general analizar la situación actual de las Pequeñas y Medianas Empresas del Sector Agropecuario, respecto del financiamiento de estas a través del mercado de capitales. La hipótesis que

se planteó el autor fue que las dificultades de acceso de las pequeñas y medianas empresas del sector agropecuario de poder financiarse en el mercado de capitales son consecuencia de los problemas de gestión, la inadecuada información que generan para la toma de decisiones y el escaso conocimiento que poseen sobre el mercado de capitales como una de las diversas fuentes de financiamiento disponibles para el sector. Del análisis realizado a las pequeñas y medianas empresas del sector agropecuario en dicho trabajo, se pudo establecer que estas acceden al financiamiento bancario, que es costoso, a plazos cortos siendo los montos obtenidos necesarios para financiar capital de trabajo. A pesar de ello, se requiere de otras fuentes de financiamiento para subsistir en contextos económicos adversos que suelen caracterizar al país.

Uno de los componentes fundamentales en la construcción de un ecosistema emprendedor, de acuerdo a Messina y Pena (2013) es el desarrollo de una oferta de financiamiento apropiada para las necesidades a lo largo de las diferentes etapas del proceso de desarrollo emprendedor. El autor sostiene que hay diversas formas de financiamiento: tradicionales y no tradicionales.

En general, el financiamiento es significativamente importante para el desarrollo operacional de una empresa de familia, más aún en un contexto donde la escasez es la cotidianidad.

Así es que Mesina et.al (2013) sostienen que las formas de financiamiento tradicionales que se le pueden presentar a un emprendedor familiar son:

- Ahorros personales y financiamiento de conocidos, amigos o familiares: también llamado FFF: *Friends, Family and Fools* por sus siglas en inglés.
- Préstamo Bancario: generalmente se exigen garantías difíciles de cumplir para un emprendedor de tipo familiar.



- Tarjetas de Crédito: es uno de los créditos más caros y de corto plazo.
- Organizaciones/Instituciones orientadas a emprendedores: organizaciones especializadas en promover el desarrollo de emprendedores donde el préstamo se adecua perfectamente al proceso emprendedor.

Dentro de las formas de financiamiento no tradicionales, una de las más populares para financiar proyectos actualmente es el *crowdfunding*, financiación en masa, o financiamiento colectivo a través de donaciones a cambio de recompensas (Messina y Pena, 2013).

El *crowdfunding* no es un fenómeno nuevo pero la coyuntura económica, el impulso tecnológico y su significación social le han conferido un perfil propio y han determinado su definitiva consolidación en la sociedad contemporánea (Las Heras, 2013).

El mismo autor afirma que el *crowdfunding* nace como respuesta a un contexto coyuntural de difícil y reducido acceso a la financiación, pero se ha convertido en una estimulante pregunta sobre cómo podemos y cómo queremos repensar nuestro sistema económico, haciendo posibles fórmulas colectivas, participativas y colaborativas que animan a soñar con otra forma de entender nuestra sociedad.

El trabajo presentado por Murillo (2017) pretendió analizar el éxito de las empresas financiadas a través del *crowdfunding*. Según el estudio realizado, se comprueba que las empresas financiadas a través del *crowdfunding* obtuvieron rentabilidades superiores a las restantes que no lo hicieron, pudiendo sobrevivir ante una crisis económica. En general, la elección del método de financiación según el autor estuvo relacionada con la etapa de la empresa en su ciclo de vida.

Otra fuente de financiamiento no tradicional es el *factoring*, que es una fórmula de gestión de cobros muy actual y de gran éxito entre las empresas, evitando situaciones de incertidumbres a nivel mundial y nacional cuando es necesaria una función financiera cuidadosa y precisa (Alvarado y Flores, 2013).

Mediante el *factoring* las empresas que carecen de liquidez podrán disponer de dinero con mayor rapidez lo que les permitirá la toma de decisiones administrativas que optimicen los recursos, como la cancelación de cuentas a proveedores o compra de materias primas. El *factoring* es una oportunidad para generar rentabilidad que maximiza las utilidades una vez cubiertos los costos fijos, a través de dicha herramienta es posible incrementar los recursos en la medida que crezcan las ventas, permite al emisor el aprovechamiento de los descuentos por pronto pago con sus proveedores (Andrade Pinelo, 2013).

El trabajo de Ruiz Vega (2019) analizó la utilización de esta herramienta financiera resultando ser una solución que genera liquidez a corto plazo para una empresa familiar. En la actualidad, el *factoring* se presenta como una opción de financiamiento por la cual las empresas familiares obtienen liquidez sin asumir riesgos bancarios. Este mecanismo de financiamiento se muestra como una alternativa que ofrece beneficios para las operaciones comerciales de las empresas. En particular, los bancos y otras instituciones financieras ofrecen esta herramienta como una operación activa siendo su manejo no muy utilizado, debido a que las empresas no cuentan con el conocimiento de la operatividad y la facilidad de uso para explotarlo como recurso financiero.

Tanto el *crowdfunding* como el *factoring* resultan ser herramientas de financiamiento no tradicionales que las empresas de familia debiesen tener en cuenta al

momento de financiar sus proyectos de inversión y sus operaciones habituales respectivamente.

Por otro lado, el *leasing* financiero, que se originó en Estados Unidos, en el año 1952, con la destacada intervención de los bancos y de las entidades financieras en la economía, constituye otra técnica de financiación no tradicional, que se caracteriza porque la sociedad de *leasing*, a petición del cliente, adquiere la propiedad de los bienes requeridos y se los entrega a cambio de una remuneración. Así también, el usuario tiene la facultad de prorrogar el contrato ante el cambio de las situaciones que lo originaron o puede adquirir la propiedad del bien arrendado mediante su compra cuando se ha cumplido el plazo pactado (Molina & Vintimilla, 2020).

Por más pequeño que sea el proyecto, es indispensable planificar la estructura de financiamiento. Así es que Morales (2016) sostuvo que cuando se trata de fuentes de financiamiento para el desarrollo de la empresa y el incremento de las utilidades en las pymes familiares, es común que el emprendedor se apoye sólo en sus ahorros personales o en los de la familia e inclusive en los de amigos. Se concluyó que entre más costoso sea el proyecto a desarrollar, más factibilidad existirá para acceder a créditos bancarios antes que utilizar recursos propios.

Acentuando en el espíritu emprendedor argentino y en especial en las pymes familiares, el propósito del trabajo de investigación de Ascúa (2019) fue destacar la evolución reciente del proceso emprendedor argentino post-crisis 2008. Intentó determinar los factores que explican las dificultades en el acceso al financiamiento que deben enfrentar las empresas familiares en la Argentina, a partir de la valoración de los factores y riesgos que efectúan los financistas y los emprendedores, con las implicancias emergentes sobre el crecimiento de este tipo de empresas. Del trabajo de investigación

surgió que la falta de liquidez y la escasa disposición de capital constituyen los más importantes factores de riesgo desde la posición del financista al momento de analizar el otorgamiento de financiamiento a empresas familiares. Mientras los conflictos relacionados con la conducción del negocio y las inexactitudes en la proyección de mercado han constituido factores de riesgo de menor importancia en opinión de los emprendedores.

A pesar del entusiasmo emprendedor, sin financiamiento, a veces no hay salida posible de una ulterior quiebra. Por ello, el trabajo de Arias Ramos, Curay Cardoza y Peña Jaramillo (2019) afirmó que, si bien las empresas familiares cuentan con gran popularidad, existe también un alto porcentaje de quiebra de las mismas, siendo explicada en gran medida por las decisiones de financiamiento que resultan en problemas para honrar sus obligaciones financieras. Es así que las decisiones de financiamiento han jugado un papel muy importante para la subsistencia de toda empresa y en especial para las familiares, debido a que éstas tienen como uno de sus principales objetivos el mantener el control de la organización por parte de la misma familia lo que genera dificultades particulares. Por tal razón, el grado de propiedad de las familias en las empresas se considera que ejerce un especial impacto en las decisiones de financiamiento.

La formulación de estrategias de financiamiento tiene como base el establecimiento de la dirección organizacional y el diagnóstico interno y externo y comprende el desarrollo de objetivos a largo plazo y estrategias alternativas que le permitan a la organización tener una ventaja competitiva de financiamiento en el mercado. La implantación exige que se comunique a todo el personal los objetivos anuales trazados, las políticas de la organización y mantener motivado al recurso

humano para que acepte estas medidas y reconocer los beneficios que arrojan Mesina et.al (2013).

El trabajo de Meraviglia (2019) tuvo como objetivo analizar el impacto y las consecuencias que traen las limitaciones de financiamiento de las pymes agropecuarias, en la provincia de Buenos Aires, concluyendo en su análisis que el principal impacto ocasionado por la falta de financiamiento es la muerte de las pequeñas empresas, que ante una cosecha de malos rendimientos, se encuentran sin capital para continuar trabajando y al no poder acceder a financiación, no pueden hacer frente a los gastos que genera el normal giro del negocio.

La educación financiera, siguiendo a Rivera e Israel (2013) ha sido reconocida como una herramienta indispensable para las empresas familiares, debido a que les permite administrar mejor sus inversiones, así como sus ahorros en un contexto de crisis económica.

En consonancia, el trabajo de Franco (2016) recalcó la importancia de separar los flujos de caja personales de los empresariales, dado que por esta situación se presentan conflictos personales y familiares. Además, las empresas familiares en muchas ocasiones tienden al desorden en su funcionamiento tanto administrativo como financiero, para ello se tomó como referencia el modelo de los tres círculos: familia, empresa y propiedad, ya que ha sido considerado como uno de los modelos que mejor explica las relaciones de familia dentro del contexto empresarial. El autor afirmó que las decisiones financieras en este tipo de empresas se tratan en el contexto de las finanzas en general; y muchas veces no son tenidas en cuenta por parte de los gestores de las empresas, por la familia ni por sus dirigentes por falta de conocimiento y educación financiera para el desenvolvimiento de los negocios. Adicionalmente, la investigación

presentada por Quijano García (2016) sostuvo que es importante identificar el desarrollo y ejecución de estrategias de permanencia de las empresas familiares, obteniendo financiamiento ante los problemas financieros actuales en Argentina.

El problema de la presente investigación radica en entender las dificultades que poseen las empresas familiares, en el sector agropecuario de la localidad de Gálvez, en la provincia de Santa Fe, en relación al acceso al financiamiento tradicional y la resistencia al no tradicional, en un escenario de supervivencia bajo ciclos económicos adversos. La importancia de este problema es tal que las empresas familiares de la localidad tienen que afrontar diversos obstáculos para acceder al financiamiento que suele escasear en dicho sector. El valor agregado de la presente investigación contribuirá al diseño de estrategias objetivas y concretas para que las empresas familiares del sector puedan comprender que la tradicionalidad en el financiamiento no es la única solución.

Este proyecto de investigación posee un alcance local, es decir que se analizarán organizaciones cercanas a la localidad de residencia del autor. Por su parte, la investigación resulta relevante para determinar qué tan significativo es o ha sido el financiamiento en dichas pymes familiares en un contexto de crisis económicas. A ello, se le adiciona la coexistencia entre la financiación y el buen gobierno en las empresas familiares, como característica indispensable para que dichas empresas familiares no desaparezcan.

El objetivo general del presente trabajo de investigación es:

Analizar las estrategias de financiamiento más adecuadas para que empresas familiares agropecuarias, de la ciudad de Gálvez, en la provincia de Santa Fe, logren

sobrevivir en un contexto de inestabilidad económica como el de Argentina en el año 2021.

Para lograr el objetivo general, se plantearon los siguientes objetivos específicos:

Describir la estructura de financiamiento que adoptan las empresas familiares agropecuarias de la localidad de Gálvez.

Investigar las alternativas de financiamiento disponibles en contextos turbulentos para que las empresas familiares agropecuarias de la localidad puedan afrontar mejor una crisis económica.

Analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento, en el actual contexto de inestabilidad.

## **Métodos**

### *Diseño*

El alcance del trabajo fue de tipo descriptivo, con el objetivo de determinar la importancia de las estrategias de financiamiento en empresas familiares del sector agropecuario, de la localidad de Gálvez, en la Provincia de Santa Fe, bajo un contexto de inestabilidad económica.

El enfoque de la presente investigación fue cualitativo mediante la utilización de entrevistas indagando la posibilidad de llevar a cabo una investigación más acabada de la problemática definida. Se trató de un estudio de caso.

El diseño del trabajo fue no experimental y de tipo transversal, es decir, se recolectaron datos en un momento único para cada pyme familiar.

### *Participantes*

La población objetivo fueron empresas familiares del sector agropecuario de la ciudad de Gálvez en la provincia de Santa Fe.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que no se pudo obtener un listado completo de empresas familiares de la localidad, y apenas se obtuvo un caso que podía utilizarse, el mismo se empleó y formó parte de la presente investigación.

La muestra estuvo formada por cuatro empresas familiares oriundas de dicha localidad. Dos de ellas fueron meramente agrícolas, una agrícola-ganadera y la otra agrícola, ganadera y tampera. Se adjunta modelo de consentimiento informado en Anexo I y el modelo de entrevistas en Anexo II.



### *Instrumentos*

Se emplearon informes del Ministerio de Desarrollo Productivo de la provincia de Santa Fe, para tomar conocimiento de la existencia o no de líneas de financiamiento que el gobierno brinda a establecimientos familiares en un contexto de inestabilidad económica como el que ha transitado el país.

Adicionalmente, se emplearon entrevistas directas (Anexo II) como fuente de información primaria relevante para poder analizar si las estrategias de financiamiento de las empresas familiares agropecuarias, en la localidad de Gálvez, fueron decisivas para enfrentar la actual crisis económica que está transitando Argentina.

### *Análisis de datos*

Se realizó una descripción de cada una de las entrevistas. Primero desde un punto de vista general mostrando una breve historia de la empresa, desde los inicios y la evolución que tuvo con el fin de contextualizar la situación general, y luego desde un punto de vista técnico particular que le permita focalizarse en la problemática planteada.

Se sistematizó de manera comparativa la información recibida de cada uno de los puntos de entrevistas, de manera que se cumplimenten los diversos objetivos específicos planteados. Para ello, se utilizaron tablas donde se tabularon las respuestas de cada uno de los entrevistados en la presente investigación. En dichas tablas, las respuestas se tabularon por empresa (empresa 1 -2 -3 y 4) y por tema de investigación.

## Resultados

Las empresas familiares que formaron parte de la muestra fueron cuatro pertenecientes al sector agropecuario de la localidad de Gálvez en la provincia de Santa Fe.

En la Tabla 1 se resumieron las características más significativas de las empresas que conformaron la muestra, teniendo en cuenta las entrevistas realizadas.

*Tabla 1. Presentación de empresas familiares entrevistadas.*

Empresa Familiar	Cantidad de empleados	Generación	Régimen societario	Tamaño
Empresa 1	20	Segunda	Sociedad Anónima	Mediano
Empresa 2	12	Primera	Sociedad Anónima	Mediano
Empresa 3	15	Segunda	Responsable Inscripto	Mediano
Empresa 4	25	Tercera	Sociedad Anónima	Mediano

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

Como se observó en la Tabla 1, todas las empresas familiares del sector agropecuario de la localidad muestreadas fueron medianas, la mayoría transita la segunda generación, adoptando la estructura societaria de sociedad anónima.

### *Estructura de financiamiento adoptada*

Para describir la estructura de financiamiento que adoptan las empresas familiares agropecuarias en momentos de inestabilidad económica para sobrevivir a una crisis, se hallaron los siguientes resultados:

**Tabla 2.** Estructura de financiamiento.

Herramienta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4
Banca Privada.	No	No	No	Si
Banca Pública.	Si	Si	Si	Si
Capital Propio.	Si	Si	Si	Si
Proveedores.	No	No	Si	Si
No tradicionales.	No	No	No	No

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

Como se puede observar, la totalidad de las empresas familiares del sector agropecuario de la localidad analizada se inclinan por una estructura de financiamiento sesgada a una composición a base de fondos propios y préstamos con la banca público. En particular, una sola, la empresa 4 incluyó dentro de su estructura recursos captados por medio de créditos obtenidos en bancos del sector privado.

El autofinanciamiento, se basó principalmente en la liquidación de las ganancias o productos propios de la actividad, los cuales se invirtieron mayormente en capital de trabajo. Mientras el financiamiento por parte de proveedores consistió esencialmente en negociaciones para extender el plazo de pago y conseguir mejorar el ciclo operativo neto de las empresas, mediante el empleo de cheques de pago diferidos a dichos proveedores.

Es importante mencionar que las fuentes de financiamiento no tradicionales, como el *crowdfunding*, *factoring* y el *leasing* no fueron consideradas por las empresas locales como parte de las alternativas de financiamiento utilizadas para enfrentar una crisis económica como la que está transitando actualmente el país.

*Alternativas de financiamiento disponibles*

En cuanto a las alternativas de financiamiento disponibles en contextos turbulentos para que las empresas familiares agropecuarias de la localidad puedan afrontar mejor una crisis económica, los siguientes resultados se expusieron en Tabla 3.

**Tabla 3.** Disponibilidad de financiamiento

Fuentes de financiamiento	Monto máx., plazo y costos	Requisitos y garantías
Programa Santa Fe de pie.	Monto máximo 100.000 dólares. Plazo 180 días. Tasa fija de interés 3.5% anual final. Financiamiento: hasta 90% del costo vendido	Destinado para PyMEs que ganen un nuevo mercado, un nuevo cliente, o exporten un nuevo producto. Tener Certificado MiPyME. Solvencia fiscal.
Línea Inversión Productiva + Tecnología.	Monto máximo hasta \$2.000.000. Plazo 36 meses totales. Tasa de interés: tasa fija del 24% final. Esta tasa es la resultante de aplicar un subsidio de 6 puntos porcentuales a cargo del gobierno. Período de gracia: 12 meses.	Destino: incorporación de tecnologías y mejoras productivas en la PyME. Últimos tres estados contables. Proyecto de inversión. Situación fiscal de bajo riesgo en siper. Garantía: FOGAR Santa Fe.
Agro <i>factoring</i> por medio del Banco de Santa Fe.	A través de una operación de <i>factoring</i> , se puede adelantar el cobro de las cuentas (facturas, contratos o documentos) con plazos y condiciones adaptadas a las PyMEs productivas de la localidad. Se ofrece operaciones de descuento, para agricultura o ganadería,	Tener ventas a crédito. Ser una empresa activa. Historial crediticio bueno. Presentar estados contables de los últimos ejercicios.

---

	de entre 90 a más de 210 días, a una tasa promedio del 40%.	
<i>Leasing</i> para el agro por medio de la banca pública de la provincia.	<p>Moneda: pesos.</p> <p>Plazo: desde 50% vida útil del bien hasta 49 meses.</p> <p>Monto a financiar: hasta el 100% del bien.</p> <p>Amortización: Sistema Francés.</p> <p>Frecuencia de pagos: mensual.</p>	<p>Ser cliente y tener una Cuenta Banco Santa Fe.</p> <p>Tener calificación crediticia con márgenes suficientes para tomar la línea de préstamo.</p> <p>Presentar Factura Proforma del Bien a adquirir.</p> <p>Una de las ventajas es que facilita la actualización tecnológica de tu empresa.</p>
<i>Leasing</i> lanzado por el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE).	<p>El sistema permite financiar el 100% de las máquinas involucradas en las operaciones.</p> <p>El leasing está destinado a Pymes (con certificado), llega a un tope de \$ 30 millones (más IVA), con un plazo de 4 años</p> <p>Incluye ocho cánones semestrales, a una tasa fija final para el cliente del 29,5% y una opción de compra al 5%.</p>	<p>Tener calificación crediticia con márgenes suficientes para tomar la línea de préstamo.</p> <p>Presentar Factura Proforma del Bien a adquirir.</p> <p>Proyecto de inversión.</p>

---

Fuente: Elaboración propia

Otra alternativa de financiamiento planteada fue el mercado de capitales. La predisposición de ella, por parte de los entrevistados fue nula en razón de cumplimentar ciertas exigencias como exponer la situación económica y financiera de manera clara para acceder a este tipo de financiamiento.

*Conveniencia de las fuentes de financiamiento*

Para cumplir el último objetivo específico de la investigación, se arribaron a los siguientes resultados:

**Tabla 4. Conveniencia**

Herramienta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4
Programa Santa Fe de pie.	Conveniente por requisitos y montos financiados.	No es conveniente dado que no cumple requisitos.	Conviene por requisitos y montos financiados.	Conviene por los requisitos y montos financiados.
Línea Inversión Productiva + Tecnología.	Conveniente por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles.	Conveniente por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles.	Conveniente por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles.	Conveniente por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles.
Agro <i>factoring</i> por medio del Banco de Santa Fe.	Es conveniente ya que sus principales ventas son a crédito.	No es factible ya que vende de contado esencialmente.	Es conveniente ya que sus principales ventas son a crédito.	Es conveniente ya que sus principales ventas son a crédito.
<i>Leasing</i>	Conviene por facilidad de acceso y costo financiero bajo para realizar una inversión.	Conviene por facilidad de acceso y costo financiero bajo para realizar una inversión.	Conviene por facilidad de acceso y costo financiero bajo para realizar una inversión.	Conviene por facilidad de acceso y costo financiero bajo para realizar una inversión.
Mercado de capitales	No es factible ya que debe transparentar información contable.	No es factible ya que debe transparentar información contable.	No es factible ya que debe transparentar información contable.	No es factible ya que debe transparentar información contable.

Fuente: Elaboración Propia

## Discusión

El objetivo de este manuscrito científico es establecer la significancia de las estrategias de financiamiento de las PyMEs familiares de la localidad de Gálvez, en la provincia de Santa Fe, para la subsistencia durante las crisis económicas en Argentina, dada la importancia de las mismas en la generación y conservación de empleos. Con esta investigación se propone comprobar si las estrategias de financiamiento adoptadas permiten o no hacer frente a las recurrentes crisis económicas en la argentina.

Al momento de indagar sobre la estructura de financiamiento que adoptan las PyMEs familiares en momentos de inestabilidad económica para sobrevivir en crisis, todas la entrevistadas han considerado la relevancia que tiene el financiamiento para afrontar tiempos adversos desde el punto de vista económico. Aun así, solo una de ellas ha planificado su vida financiera para poder afrontar con mayor holgura la inestabilidad económica que suele caracterizar a la Argentina. Es importante destacar, que dicha empresa, se encuentra en la tercera generación, siendo probable que la búsqueda de financiamiento alternativo sea más factible por las generaciones más jóvenes que la integran. Dada esta situación el 80% de las empresas familiares entrevistadas, consideran que su actual estructura de financiamiento no permitiría paliar los efectos nocivos y recesivos de la inestabilidad económica argentina. Es probable, que las generaciones más antiguas estén más acostumbradas a vivir en crisis, pero difícilmente puedan adaptarse a los avatares mundiales de la falta de financiamiento o bien el encarecimiento del mismo.

Se considera que la crisis económica y la necesidad de financiamiento, por parte de la PyMEs en la localidad, están relacionadas. De hecho, las entrevistadas, consideran que el financiamiento es crucial en épocas de crisis para poder hacerle frente a los ciclos

adversos de la economía política, más aun cuando no hay políticas de estado de preservación de estas organizaciones agropecuarias, por medio de fuertes incentivos a la producción, a través de programas de financiamiento gubernamentales que apoyen al crecimiento del sector.

Estos resultados resultan ser convergentes con Gómez Betancourt, Ramírez y Cuervo (2012) quienes tuvieron como finalidad dar a conocer sobre la importancia de la estructura de financiamiento que una PyME agropecuaria adopta para afrontar una crisis económica. Por otro lado, Arias Ramos, Curay Cardoza y Peña Jaramillo (2019) afirman que en época de crisis económica, el financiamiento es fundamental para dar aires de esperanza a una PyME familiar, no solo para cubrir sus deudas de corto plazo, sino también para ser capaces de aprovechar las oportunidades que exhibe toda crisis y susceptibles de ser congregadas por este tipo de organizaciones en Argentina.

Adicionalmente, no se puede dejar de mencionar la dificultad al momento de acceder a una línea de financiamiento beneficiosa para el desarrollo organizacional de toda empresa. La falta de difusión es un factor que suma también en la toma de conocimiento de que existen dichas líneas de financiamiento, como enseña Ascúa (2019), dada la falta de conocimiento en cuanto a la existencia de las mismas.

En cuanto al segundo objetivo de investigar las alternativas de financiamiento disponibles en contextos turbulentos para que las empresas familiares agropecuarias de la localidad puedan afrontar mejor una crisis económica, se puede decir que hay fuentes de financiamiento tradicionales y no tradicionales disponibles. En particular, dentro de las tradicionales, se puede mencionar a las impulsadas por la banca pública, el Banco de la Provincia de Santa Fe, quien ofrece líneas de financiamiento con tasas y garantías asequibles para que las PyMEs de la localidad puedan sobrellevar con mayor holgura los



efectos adversos de un periodo de inestabilidad económica. Los dos programas disponibles y relevados en este trabajo, el Programa Santa Fe de pie y la Línea Inversión Productiva + Tecnología, no solo están orientados al potencial financiamiento del capital de trabajo, sino más bien a proyecto de inversión que logren propulsar el crecimiento y el desarrollo de las PyMEs del sector agropecuario en la localidad analizada. Por su parte, el *factoring* y el *leasing*, se configuran como fuentes de financiamiento no tradicionales ampliamente disponibles para dichas PyMEs en un contexto donde la crisis ha cerrado relativamente el acceso del financiamiento tradicional por medio de la banca privada, y si lo hay, los requisitos resultan abrumadores para pequeñas y medianas empresas. Es por ello, que una buena alternativa de financiamiento de diversos proyectos de inversión de mediano y largo plazo resulta ser el *leasing*. El *factoring* se utiliza para generar liquidez cuando los créditos a favor de la empresa son cuantiosos y la empresa no puede esperar a que venzan. Por último, en cuanto al mercado de capitales, el mismo no está ampliamente disponible para PyMEs de la localidad, dado que muchas de ellas no tienen intención alguna de transparentar su información financiera y/o contable. El *crowdfunding* es una fórmula alternativa de movilizar ahorros y financiar empresas, dos de las principales funciones de los sistemas financieros. El *crowdfunding* es una aportación colectiva de numerosas personas que ponen en común sus recursos para financiar proyectos empresariales o sociales promovidos por otros agentes económicos. Por ello, es importante mencionar que la falta de acceso a la financiación clásica o tradicional a través de préstamos bancarios, créditos o subvenciones, añadida a la incertidumbre de la devolución de la inversión de los productos financieros, y la expansión de las redes sociales que contribuyen a que los

individuos colaboren entre ellos, son las principales razones por las que se entiende que el crowdfunding estará en auge los próximos años.

Estos resultados son convergentes con Gómez-Betancourt, Ramírez & Cuervo (2012), quienes sostienen que con fuentes de financiamiento no tradicionales, los más beneficiados son los particulares y las PyMEs, que se ven capacitados para lograr el capital necesario, sin dejar su proyecto en manos de otros particulares o entidades. Por ello, cuando un emprendedor opta por estas fuente de financiación, lo que está buscando es la mínima intervención financiera posible, ya que sabe que de ser así el costos financiero aumentará.

Finalmente, teniendo en cuenta los resultados hallados para cumplimentar el tercer y último objetivo específico de analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento, en el actual contexto de inestabilidad, se puede decir que el Programa Santa Fe de piey la Línea Inversión Productiva + Tecnología resultan convenientes para poder enfrentar una crisis por medio de herramientas que fomentan la inversión en activos fijos bajo la perspectiva de crecimiento y desarrollo organizacional. Adicionalmente, dichas fuentes de financiamiento demuestran tener costos financieros asequibles para la PyMEs del sector y requisitos y garantías factibles para empresas familiares del estilo de las relevadas en la presente investigación. Por su parte, en cuanto al *leasing*, como producto de financiación a largo plazo, es cada vez más utilizado por las empresas, ya que ofrece financiar los activos a plazos largos, de forma que aporta estabilidad financiera y la flexibilidad necesaria para aprovechar las oportunidades de crecimiento en un contexto de crisis económica. En cuanto al *agro factoring*, uno de los beneficios más notorios es el aminoramiento de la carga de trabajo en la empresa, ya que gracias a la contratación del *factoring*, la empresa contratante puede despreocuparse

de toda la carga administrativa que involucra el cobro de facturas o el pago a proveedores, y centrarse solamente en buscar nuevos clientes, en entregar un mejor servicio o en aumentar su nivel de producción. Ahora bien, solo es conveniente y factible para empresas que vendan a crédito y no como la empresa 2 que vende de contado. Otra de las ventajas del *factoring* es que al momento de recurrir a ese medio de financiamiento, la empresa no pierde capacidad crediticia frente a los bancos, ya que sólo será tratado como un cobro de crédito anticipado. Por último, el mercado de capitales no resulta conveniente para el tipo de empresas familiares relevadas, dado que todavía no están dispuestas a transparentar la información contable para poder acceder a él.

Estos resultados resultan ser convergentes con el trabajo Messina y Pena (2013) quienes establecieron que el desarrollo de una oferta de financiamiento apropiada para las necesidades a lo largo de las diferentes etapas del proceso de desarrollo emprendedor de una empresa resulta conveniente en función de la disponibilidad de la misma para cumplimentar los requisitos que se le exigen para acceder a ellas.

Una de las limitaciones de este trabajo es el haber empleado una técnica no probabilística para determinar la muestra, es decir, que a la hora de extrapolar los resultados obtenidos pueden no ser representativos de la realidad. Sería conveniente, ampliar el tamaño de la muestra para verificar si los resultados divergen o no a los obtenidos en esta investigación.

Como debilidad de la investigación, se puede mencionar a la imposibilidad de generalización de los resultados a toda la población de PyMEs familiares del sector agro, de la localidad de Gálvez, en la provincia de Santa Fe. Es conveniente analizar

caso por caso, y en especial teniendo en cuenta que hay subsectores del sector agropecuario que han sido más afectados por la crisis que otros.

La fortaleza de la presente investigación se relaciona con la convergencia de los resultados obtenidos con pasados trabajos que fueron tomados como antecedentes. Esto, es importante, dado que, si bien no hay certeza absoluta de poder extrapolar los resultados a los que se ha arribado con este trabajo, los mismos no se alejan de lo que se ha ya se ha investigado en la materia.

Otra importante fortaleza se relaciona con el hecho de que esta investigación es la primera hecha para la localidad. Ser pionero en este tipo de investigación da cuenta del esfuerzo por contribuir al conocimiento local para que sirva como base para otras investigaciones en otras localidades aledañas.

Se concluye con este trabajo que las estrategias de financiamiento en las PyMEs familiares del sector agropecuario en la localidad de Gálvez, provincia de Santa Fe, son cruciales para afrontar un contexto de inestabilidad económica, ya que los cambios e innovaciones en las empresas siempre forman parte de los planes de las compañías, por lo que la disposición de recursos es más que necesaria. Además, para todas las empresas el financiamiento es una herramienta muy importante pues en muchos de los casos este suele ser el motor de la misma. Las mejores condiciones de acceso al financiamiento de las empresas se pueden traducir, entre otras cosas, en aumentos de productividad, en incrementos de la innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales.

Los resultados obtenidos deben servir para que tanto las propias empresas familiares como las autoridades públicas de la jurisdicción analizadas sean conscientes que este menor grado de desarrollo de la cultura financiera en la empresa familiar

limita sus posibilidades de financiación y, por tanto, de supervivencia. Esta debilidad debería ser corregida desde los dos puntos de vista con el fin de que las compañías familiares mejoren su competitividad en términos de cultura financiera frente a las empresas no familiares. La importancia de la empresa familiar en el desarrollo económico de un país es un hecho indiscutible, aún más si son analizadas las consecuencias de sus actividades empresariales en el desarrollo integral de una sociedad.

En conclusión, el financiamiento es crucial para que una PyME familiar puede sobrevivir en un contexto de crisis económicas como el que está atravesando la Argentina. Sin financiamiento, es altamente probable, que la PyME no pueda ni desarrollarse ni tener capacidad de aprovechamiento de las potenciales oportunidades que toda crisis deja. La carencia de estrategias de financiamiento, por parte de las empresas familiares, deja al descubierto la fragilidad de este tipo de organizaciones en cuanto la capacidad de planificar situaciones que pueden afectar su continuidad e incluso su reputación en el mercado. Los grandes problemas de financiamiento para las PyMEs familiares pasan por su necesidad de flexibilidad y capacidad de respuesta, lo que afecta su necesidad de capital de trabajo estrictamente operativo.

Adicionalmente, se concluye que las fuentes de financiamiento ofrecidas por el sector público, tales como el Programa Santa Fe de pie, la Línea Inversión Productiva + Tecnología y el Agro *factoring* por medio del Banco de Santa Fe, resultan convenientes para las empresas familiares de la localidad en razón de que los requisitos exigibles y las tasas subsidiadas les permiten financiarse a un costo relativamente más bajo que con otras fuentes menos tradicionales como el *leasing* o el mercado de capitales. En particular, para acceder a las fuentes de financiamiento que despliega el actual mercado

de capitales se imponen diversas exigencias que las PyMEs familiares de la localidad aún no están dispuestas a materializar, tal como exponer sus estados financieros al público por medio de la comisión nacional de valores, resignando parte de la privacidad que le dan a la información que han generado a lo largo de su vida empresarial.

Se recomienda que las PyMEs indaguen e investiguen sobre las opciones de financiamiento con las que cuentan; y además cuenten con un plan de contingencia para hacer frente a los ciclos económicos argentinos adversos, promoviendo la conservación de puesto de trabajo y la productividad sobre todas las cosas. Además, se recomienda que el sector gubernamental de la provincia de Santa Fe preste más atención en atender las necesidades de estas empresas, sobre todo por el impacto social que tienen en la generar de empleo genuinos del sector privado.

Adicionalmente, se recomienda la inserción de PyMEs familiares en el mercado de capitales, como otro mecanismo de obtener financiamiento atractivo dado que una gran proporción de ellas cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada, que no pueden llevar adelante porque la banca privada no les provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables de tasa, garantía y plazo.

La capacitación y la educación financiera son cruciales para que los emprendedores familiares logren dimensionar las causas y consecuencia que trae consigo la falta de estrategias de financiamiento. Sin planificación, no hay un rumbo claro de las políticas financieras de una empresa familiar y en un contexto de crisis económicas carece de holgura para hacerle frente con mayor liviandad.

Finalmente, como futuras líneas de investigación, se plantean las siguientes:

- ✓ Analizar los problemas de financiamiento de las PyMEs familiares en la localidad de Gálvez tomando una muestra más amplia, que incluya empresas de poca y mucha trayectoria en el mercado.
- ✓ Describir asimetrías en cuanto a las problemáticas de financiamiento de PyMEs familiares en diversas regiones de nuestro país.
- ✓ Analizar, las posibilidades que tienen las PyMEs de familiares de financiarse en el mercado de capitales.
- ✓ Examinar un plan de contingencias para que las PyMEs familiares puedan afrontar las crisis económicas sin que el financiamiento sea determinante para cerrar sus puertas o quebrar.
- ✓ Evaluar el rol del profesional de las ciencias económicas como asesor financiero de la PyMEs familiares en contextos de inestabilidad económica.

## Referencias

- Alvarado Reyes, G. R., & Flores Lara, M. L. (2016). *Propuesta del Factoring como fuente de liquidez a corto plazo para la Empresa Mercalimsa SA en el periodo 2016* (Bachelor's thesis, Universidad de Guayaquil Facultad de Ciencias Administrativas). Recuperado el 28-04-2021 de <http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/14879/1/Factoring%20-%20Imprimir.pdf>
- Andrade Pinelo, A. M. (2013). *Alternativas de Financiamiento de corto plazo: El Factoring*. Recuperado el 28-04-2021 de <https://tinyurl.com/y5ew8exv>
- Arias Ramos, J. E., Curay Cardoza, E. Y., & Peña Jaramillo, J. B. (2019). *Empresas familiares y sus decisiones de financiamiento: el impacto del grado de propiedad de la familia*. Recuperado el 28-04-2021 de <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/1568>
- Ascúa, R. (2019). *La importancia del proceso emprendedor en la Argentina post crisis 2008 y las asimetrías en la evaluación de factores influyentes en el financiamiento de empresas jóvenes*. Recuperado el 28-04-2021 de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3730>
- Carcer Ferrua, N. E. (2012). *Caracterización y continuidad de empresas familiares agropecuarias en la zona pampeana*. Recuperado el 28-04-2021 de [https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1970&context=contaduria\\_publica](https://ciencia.lasalle.edu.co/cgi/viewcontent.cgi?article=1970&context=contaduria_publica)
- Franco, M. A. (2016). *Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes*. Sinapsis, 8(1), 99-118. Recuperado el 28-04-2021 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5732164>



- Gómez-Betancourt, G., Ramírez, J. B. B., & Cuervo, N. Z. (2012). *Empresas familiares multigeneracionales*. *Entramado*, 8(2), 38-49. Recuperado el 28-04-2021 de <https://www.redalyc.org/pdf/2654/265425848003.pdf>
- Las Heras Ballell, R. (2013). *El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos*. *Revista Pensar en Derecho*. N°3, 2, 101-123. Recuperado el 28-04-2021 de <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/3/revista-pensar-en-derecho3.pdf#page=99>
- Meraviglia, L. G. (2019). *Analizar el impacto y las consecuencias que traen las limitaciones de financiamiento de las Pymes, en la provincia de Buenos Aires, luego de la sequía del año 2018 (Bachelor's thesis)*. Recuperado el 29-04-2021 del repositorio de trabajos de la Universidad Siglo 21. Disponible en: <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/17890/MERAVIGLIA%20LORENA.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Messina, M., & Pena, J. (2013). *Alternativas de financiamiento para emprendedores*. Centro de Emprendedurismo. IV Jornadas Académicas, XV Jornadas de Coyuntura Económica. Facultad de Ciencias Económicas y de Administración. UDELAR, 27. Recuperado el 28-04-2021 de [http://fcea.edu.uy/Jornadas\\_Academicas/2013/file/ADMINISTRACION/Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20Emprendedores.pdf](http://fcea.edu.uy/Jornadas_Academicas/2013/file/ADMINISTRACION/Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20Emprendedores.pdf)
- Molina, B. R. M., & Vintimilla, C. C. A. (2020). *El Leasing financiero*. *USFQ Law Review*, 7(1), 55-79. Recuperado el 15-05-2021 de <https://revistas.usfq.edu.ec/index.php/lawreview/article/view/1730>

- Morales, R. O. D. M. (2016). *Fuentes de financiamiento para las mypimes Comerciales familiares de bucaramanga 2006-2010*. El Centauro, 8(11), 97-110. Recuperado el 28-04-2021 de <https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/centauro/article/view/2481>
- Murillo, I. (2017). *El modelo de financiación empresarial como determinante del desempeño financiero: el caso del crowdfunding. Aragón, España*. Recuperado el 15-05-2021 de <https://zaguan.unizar.es/record/64772/files/TAZ-TFG-2017-4832.pdf?version=1>
- Olvera, S. G. (2015). *Emprendimiento en las empresas familiares*. Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración: RICEA, 4(7), 163-181. Recuperado el 28-04-2021 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5294260>.
- Quijano García, R. A. (2016). *Diseño De Estrategias Y Financiamiento En Empresas Familiares Del Sector Camaronero De Altura De Campeche, México* (Strategies Design and Financing in Family Businesses of the Deep-Water Shrimp Sector in Campeche, Mexico). Revista Global de Negocios, 4(2), 19-32. Recuperado el 28-04-2021 de <https://tinyurl.com/yykj8ngp>.
- Ramírez, A. R. R., & Malásquez, P. M. C. (2017). *Problemática y alternativas de financiamiento para las micros y pequeñas empresas familiares de michoacán: estudio de caso*. Revista de Investigación en Ciencias y Administración, 8(15), 127-168. Recuperado el 28-04-2021 de <https://pdfs.semanticscholar.org/30fc/70381aa54342236fdf7735d0fead529a37a3.pdf>

- Rihl, V. L. (2016). *Financiamiento de PYMES del sector agropecuario* (Doctoral dissertation, Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas). Recuperado el 28-04-2021 de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1045\\_RihlVL.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1045_RihlVL.pdf)
- Rivera, G., & Israel, S. (2013). *Modelo de gestión para las empresas familiares con perspectivas de crecimiento y sostenibilidad*. Revista Perspectivas, (31), 87-132. Recuperado el 29-04-2021 de [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332013000100003&script=sci\\_arttext](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?pid=S1994-37332013000100003&script=sci_arttext)
- Ruiz Vega, W. M. (2019). *Factoring como opción de financiamiento a corto plazo para la empresa Quimpac SA, de la provincia constitucional del Callao-Perú, año 2018*. Recuperado el 15-05-2021 de <https://tinyurl.com/ygen452c>
- Saavedra Kahn, C. D. C. (2010). *El arrendamiento financiero (leasing) en la gestión financiera de las micro y pequeñas empresas (mypes) en el distrito de La Victoria*. Recuperado el 15-05-2021 de <https://repositorio.usmp.edu.pe/handle/20.500.12727/377>
- Velásquez Silva, L. M., Tarqui Alanoca, L., & Caceres Guevara, R. F. (2017). *Las Finanzas Conductuales y su Relación con las decisiones de Financiamiento en las Empresas Familiares del Sector Comercial de la Provincia de Tacna, 2016*. Recuperado el 25-09-2020 de <http://repositorio.neumann.edu.pe/handle/NEUMANN/147>

## Anexo I: Documento de consentimiento informado

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por CAROLINA PRESER. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es ANALIZAR LAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLE

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_


Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 15 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 CAROLINA PRESER.

Lidia Picco

Nombre del participante:



Firma del participante:

16-05-2021

Fecha:

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por CAROLINA PRESSER. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es AVANZAR LAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES

---

---

---

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 15 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 CAROLINA PRESSER.

Novica Jeroso NO 13/5/2021  
Nombre del participante: Firma del participante: Fecha:

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por CAROLINA PRESSEL. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es ANALIZAR LAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES

---



---




---

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 15 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 CAROLINA PRESSEL.

CARINA SOLA



10-05-2021

Nombre del participante:

Firma del participante:

Fecha:

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por CAROLINA PRESER. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es ANALIZAR LAS FORMAS DE FINANCIAMIENTO DISPONIBLES

---

---

---

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 15 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 CAROLINA PRESER.

Verónica Marcelo [Firma] 11-05-2021  
Nombre del participante: Firma del participante: Fecha:

## Anexo II: Modelo de entrevista

1. Breve resumen de la empresa y ¿bajo qué forma societaria se encuentra establecida actualmente?

Régimen societario	
Monotributo	
R. Inscripto	
S.A.	
S.A.S.	
S.R.L.	
Otro:	

2. ¿Quién dirige actualmente la empresa?

	Marcar con "X"
Fundador	
Hijos	
Nietos	
Terceros	

3. ¿Importancia de las fuentes de financiación de la empresa en tiempo de crisis económica? ¿Qué estructura de financiamiento suelen emplear?

	Ninguna	Poca	Muy Importante
Banco Privado			
Banco Público			
Capital Propio			
<i>Crowdfunding, factoring, leasing</i>			
Proveedores			
Mercado de capitales			
Otros:			

4. ¿Estaría dispuesto a tomar crédito en fuentes de financiación no tradicionales, como el *Crowdfunding* o el *Factoring*?



Si No Porque:

5. ¿Herramienta que más suele utilizar para financiarse por fuera de capitales propios en un contexto de inestabilidad económica?

	Nunca	A veces	Siempre
Cheque de Pago Diferido a Proveedores			
Créditos a Sola Firma			
Créditos con Garantía Prendaria			
Crowdfunding			
Descuento de Cheques de Pago Diferido			
<i>Factoring</i>			
<i>Forward</i>			
<i>Leasing</i>			
Otros:			

6. ¿Considera una limitante la tasa de interés? - ¿Cuál es la tasa óptima a la que está dispuesto a tomar crédito para financiarse?

Si No % tasa:

7. ¿Considera una limitante los requisitos solicitados?

Si No Porque:

8. ¿Estaría dispuesto a modificar la estructura de financiamiento para afrontar una crisis económica?

Si No Porque:

9. ¿Considera que la financiación es un factor determinante de la subsistencia de la empresa?

Sí No

10. ¿Considera poseer una estrategia de financiación adecuada?

Sí No