

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad

**“Fuentes de financiamiento para pymes familiares y dificultades de acceso,
Formosa, 2021”**

**“Sources of financing for family-owned SMEs and access difficulties, Formosa,
2021”**

Autor: Guarie, Analisa Yamil

Legajo: VCPB28323

DNI: 36.015.146

Director de TEG: Ortiz Bergia, Fernando

Argentina, julio, 2021

Resumen

Esta investigación abordó el tema financiamiento de empresas familiares (EF) en contexto de inestabilidad. El objetivo fue determinar la situación actual de pymes familiares en la ciudad de Formosa a partir del análisis de las fuentes de financiamiento durante la crisis del 2021. En consecuencia, el trabajo se focalizó en las dificultades que éstas presentan al momento de acceder o solicitar tal financiamiento. La muestra analizada estuvo compuesta por cinco empresas y se llevó a cabo un análisis desde un enfoque, cualitativo, el cual brindó un panorama rico y valioso para la investigación. En primer lugar, el trabajo analizó los conflictos que las EF presentan al momento de acceder o solicitar tal financiamiento. En segundo lugar, se identificó las dificultades existentes que acarrea tal proceso, las cuales se intensificaron de acuerdo al contexto existente. Finalmente, se reconoció que la autofinanciación y la elección de fuentes externas en bancos privados, son las dos opciones más utilizadas para el financiamiento.

Palabras claves: Empresa familiar, financiamiento, inestabilidad y fuentes.

Abstract

This research addressed the issue of financing family businesses (FB) in a context of instability. The objective was to determine the current situation of family-owned SMEs in the city of Formosa by analyzing the sources of financing during the 2021 crisis. Consequently, the work focused on the difficulties they face when accessing or requesting such financing. The sample analyzed was composed of five companies and an analysis was carried out from a qualitative approach, which provided a rich and valuable panorama for the research. Firstly, the work analyzed the conflicts that the FE's present when accessing or applying for such financing. Secondly, it identified the existing difficulties involved in this process, which were intensified according to the existing context. Finally, it was recognized that self-financing and the choice of external sources in private banks are the two most used options for financing.

Keywords: Family business, financing, instability and sources.

Índice

Introducción.....	3
Objetivo general.....	13
Objetivos específicos	14
Métodos	15
Diseño	15
Participantes.....	15
Instrumentos.....	16
Análisis de los datos	16
Resultados.....	18
Definir las particularidades de las empresas familiares.....	19
Examinar las distintas fuentes de financiamiento que poseen las pymes familiares en tiempo de crisis	19
Analizar el tipo de financiamiento más utilizado y el beneficio de mantenerlo	20
Establecer si es viable el acceso a diferentes opciones de financiamiento para las empresas familiares locales y los inconvenientes que encuentran.....	21
Discusión	23
Referencias	31
Anexo 1: Documento de consentimiento informado.....	32
Anexo 2: Modelo de cuestionario.....	33

Introducción

Se denomina a las pequeñas y medianas empresas (pymes), como la unidad económica, organizada de manera autónoma e individual por su propietario. Asimismo, por sus beneficios se ha convertido en uno de los núcleos centrales para impulsar el progreso económico (Fundación Observatorio Pyme, 2013). Es así que este rubro abarca una gran variedad de empresas, y es importante señalar que su esencialidad se debe a su función para la promoción de la actividad emprendedora.

Hablar sobre el financiamiento de las pymes familiares en contextos de inestabilidad conlleva a tratar un tópico sumamente interesante y que se torna motivador para abordarlo desde el punto de vista investigativo. Esto permite dar lugar a la reflexión y al pensamiento en torno a las empresas familiares, por ello, cobra tanta importancia su desarrollo.

Las empresas familiares (EF) impulsan el crecimiento y el desarrollo económico del país y, también se ven afectadas al acceso de algún tipo de financiamiento en ciertos momentos de crisis económica, los cuales son fundamentales para progresar económicamente debido a que, llevan a cabo una actividad y mantienen una estructura financiera.

Para la construcción de este trabajo se tuvo en cuenta el análisis de los conceptos de empresa familiar, rasgos distintivos de este tipo de empresa, la relación entre estas características y el financiamiento, la definición de este último, su clasificación y las diferentes fuentes del financiamiento.

Atendiendo a investigaciones que se realizaron, dos son las empresas que se destacaron en el mundo por tener una estabilidad económica por mucho tiempo y permanecer activas. En primer lugar, la empresa de la familia Kongo Gumi, fundada en

el 578 la que, con 39 generaciones operó en Osaka, pero, en el 2006, después de 1428 años de trabajo, quebró. En cuanto a la táctica adoptada para la dirección de la empresa, fue la selección de líderes atendiendo a su profesionalismo, así sean personas que no eran miembros de la familia. En otras palabras, se optó por el “nepotismo inteligente”. Por lo tanto, la particularidad que manifestó esta empresa se caracterizó por la flexibilidad al momento de escoger al líder. Es así que, el último líder reconoció que, gracias a esa forma de manejarse, sobrevivió por tanto tiempo (Moreno, 2010).

En segundo lugar, una importante empresa familiar conocida como Berone Ricasoli, fundada en 1141 en Italia, comenzó a tener éxito. En estos tiempos, sus propiedades ascendieron y su fuente de producción se vincula al vino (Moreno, 2010).

Antes de la década de los 90, las políticas de financiamiento se enfocaban en la ejecución de préstamos dados por los bancos o instituciones de créditos públicos. Por lo tanto, se produjo un cambio impactante en estas políticas marcando una gran reducción en el sector público, pero provocando una notoriedad en el sector privado (Amieva y Urriza, 2000).

En la última década, el incremento para el financiamiento de las pymes solo había llegado a un 3%, registrando entre el 2007 y el 2017, una primera fuente de financiamiento destinada a una serie de recursos aplicados como las utilidades, los aportes de socios y otros. La segunda fuente, se daba con la participación del crédito bancario, aunque, no es mucho el gasto de inversión, su notoriedad se va haciendo cada vez más fuerte luego de la crisis financiera que se dio entre el 2008-2009 (Fundación Observatorio Pyme, 2018).

En otro término, una de las formas de financiamiento que adquirió relevancia fue el crowdfunding o también llamado financiamiento colectivo reglamentado a través de la

Comisión Nacional de Valores (CNV). El mismo quedó documentado en la ley N° 27.349, la cual explica que se trata de un sistema integrado por varias personas que actúan como inversores con otras que solicitan un financiamiento a partir de una plataforma, donde se protege al público inversor atendiendo y se constata que se cumpla todo lo pactado (Comisión Nacional de Valores, 2018).

Resulta fundamental atender a la explicación de una serie de ideas que están directamente relacionadas con los objetivos de este trabajo y que permiten darles una significación y un sustento teórico a algunos conceptos esenciales para comprenderlo.

Para empezar, es importante entender de qué trata o a qué hace referencia la empresa familiar y los rasgos que la destacan. En este sentido, este tipo de empresa es la forma más antigua de organización empresarial, pero, aun así, no se les brinda la información que merecen. No obstante, en el campo investigativo se han convertido en una fuente importante para los receptores. De esta manera, en la actualidad, son el centro fundamental de una sociedad ya que, producen grandes cambios económicos, por ello, su existencia es imprescindible y representan un 80% de las empresas de cada país (Barroso y Barriuso, 2014).

Así, se dice que la empresa familiar da lugar a un gran crecimiento económico en todo el mundo, por eso, son muy numerosas, y representan un 80% de las empresas de cada país (Barroso y Barriuso, 2014).

En la empresa familiar, se advierte la existencia de lo afectivo y lo efectivo que están mutuamente conectados y hacen referencia a las relaciones entre familiares y a la empresa, en sí. De esta manera, se reconoce la existencia de corporaciones empresariales que pertenecen a un grupo familiar, pero que, en el interior de ellas, se encuentran trabajando los miembros de una familia (Mucci y Telleria, 2003). Hay otros autores que

prefieren hablar de lo emocional, refiriéndose a los vínculos familiares, y lo objetivo y racional, donde no se pone en juego lo emocional sino lo empresarial, destinando un rol laboral a cada miembro que actúa bajo valores relativos al sistema productivo. Desde esta óptica, la empresa y la familia son elementos esenciales para el negocio, sin embargo, al separar estos dos círculos, la zona de conflicto disminuye (Belausteguigoitia, 2013).

Por otro lado, Habbershon et al. (2003) citado por Duréndez y Mariño (2013) menciona que las empresas familiares poseen ciertos rasgos particulares que las diferencian, la unidad familiar y los miembros de la familia se fortalecen creando uniones entre sí y relacionándose, favoreciendo a cada una de ellas. Por tanto, el estilo de gestión y su toma de decisiones, el tamaño, las posibilidades de supervivencia, la rentabilidad, hasta su forma de financiarse, son rasgos propios de dichas empresas.

Entre las particularidades que manifiestan las EF se evidencian, la incapacidad de determinar los cambios a los que pueden estar expuestos en el mercado, el bajo control en los costos, la escasa inversión en las investigaciones, la imposibilidad al acceso de créditos razonables (Niethardt, 2005).

En estos tipos de empresas la participación de miembros de la familia las convierte en la forma de organización empresarial más complicada, ya que la vinculación afectiva entre estos, muchas veces la aleja de los criterios de profesionalidad y dificulta la supervivencia de la empresa, especialmente en los momentos de cambio generacional (Niethardt, 2005).

En este sentido, en la primera generación, los dueños de las empresas familiares evitan acceder al financiamiento debido a que, no quieren pagar intereses, tratan de preservar la información de su empresa y se resisten a dar algún tipo de garantía. Por lo que, recurren al autofinanciamiento, ya que, con fuentes externas de financiamientos los

propietarios temen perder el control de su compañía. Con el tiempo, las nuevas generaciones empiezan a tomar al financiamiento como una opción indiscutible y, en consecuencia, también buscan asesorías externas (Rivera y Israel, 2013).

De acuerdo a estudios realizados en lo que respecta a las EF, se observa que estas poseen una jerarquía propia en las que, sus miembros se desenvuelven tomando buenas decisiones. Con esto, las empresas familiares pretenden fomentar la retención de beneficios para lograr una buena autonomía financiera (Belausteguioitia, 2013).

La gestión financiera depende directamente de los propósitos que tenga la familia sobre la empresa. Por ello, se busca asegurar la continuidad de la empresa, aunque esto signifique un crecimiento económicamente bajo, por tanto, prefiere la financiación propia frente a la ajena. Así, la otra característica que reflejan las EF es la reticencia a usar ampliaciones de capital con socios nuevos (OCDE/CAF/CEPAL, 2018).

De lo expuesto anteriormente, se puede explicar, además, que las EF, se orientan a la autonomía financiera evitando el endeudamiento con los bancos u otras personas ajenas a ella. Se vinculan, entonces, a la autofinanciación, prefiriendo los fondos propios y no el endeudamiento bancario (Duréndez y Mariño, 2013).

Desde otra óptica, el autofinanciamiento es la fuente principal para acceder a los capitales y resulta la primera opción para el financiamiento. Luego le sigue la opción de institución financiera y, en último lugar pueden optar por recurrir a fuentes externas de capital. Todo esto, evidencia que las empresas familiares tienen una limitación para la financiación evitando acceder a nuevas oportunidades de crecimiento en la empresa (Barroso y Barriuso, 2014).

Por otra parte, uno de los términos que resuena fuerte en este trabajo es la palabra financiamiento, entendido como un proceso a través del cual una persona percibe fondos que será destinado a un proyecto o a una inversión (Westreicher, 2020).

Ese financiamiento significa prestar un dinero que, en el futuro deberá ser devuelto ya que, las empresas, corporaciones, compañías suelen pedirlo en pos de crecer económicamente, y así, están sujetas a devolver el crédito obtenido, aunque a veces, con algún interés (Westreicher, 2020). Para dicho autor, los tipos de financiamiento pueden dividirse en dos grupos:

- Determinados por su procedencia: los fondos ajenos (capital externo a la empresa) y los fondos propios (contribución que realizan los socios de la empresa).
- Atendiendo al periodo pactado para su devolución: pueden ser a corto plazo (préstamos pequeños de plazos cortos) y a largo plazo (préstamos mayores orientados a la obtención de activos de alto valor, son de plazos de varios años).

Siguiendo la línea de pensamiento del mismo autor, otras formas de financiamiento son, las subvenciones se tratan de ayudas que brinda el gobierno a diferentes sectores o empresas que tienen la finalidad de crecer económicamente, como ser el *crowdfunding*, que pone énfasis en reunir fondos de diferentes inversores brindándole a cada uno un aporte monetario.

No obstante, también se reconocen fuentes de financiamiento para pymes que son importantes citar y que cada una de ellas potencian o aumentan las posibilidades de que la empresa tenga éxito (BBVA Bancomer, 2021). Dichas fuentes son:

Tabla 1: Fuentes

Familiares, amigos y otros	Se focaliza en captar dinero a partir de las personas más cercanas, los montos no son muy altos pero su uso está destinado para aquellos que recién están empezando a emprender.
Financiamiento colectivo	Hace hincapié en invertir un monto pequeño de capital con los fondos de inversionistas que ya están en el rubro y conocen.
Capital semilla o inversionistas ángeles	En este caso, refiere a inversionistas experimentados en el desarrollo de las empresas, quienes buscan potenciarse a través de proyectos para poder crecer económicamente.
Venture capital	Refiere a inversores con mucha experiencia que demuestran tener un crecimiento rápido.
Financiamiento de gobierno	Proviene del sector público y se provee con el propósito de emprender.
Incubadoras y aceleradoras	Refiere a diferentes empresas que brindan un sostén económico proporcionando dinero, infraestructura y conocimiento a aquellos emprendedores que recién empiezan.
Bancos	Es una opción de financiamiento para cualquier tipo de empresa, debido a que se obtiene el dinero que se requiere, pero con un margen de deuda.

Fuente: Elaboración propia.

En muchos países latinoamericanos, las empresas pequeñas son las que más generan ingresos económicos en la población y, en consecuencia, generan el número más alto de empleos. El porcentaje en Latinoamérica de esas micros empresas representan un 95% de todas las empresas, dando lugar a un gran crecimiento económico en cada región (Jaramillo, 2005). De esta manera, es mucho el porcentaje que representan estas empresas, inclusive a nivel mundial, entre el 70% y el 90% del PIB mundial es creado por las empresas familiares (Lanciani y Trincado, 2020).

Por otro lado, las EF desde siempre estuvieron sujetas a cambios e impactos que sufren año a año, por ejemplo, diferentes crisis que debieron enfrentar. Actualmente, debido a la situación sanitaria que se está atravesando en todo el mundo, estas empresas no quedaron exentas de los efectos que ha producido en ellas la pandemia. Detrás de este contexto epidemiológico, la crisis económica ha adquirido más relevancia y, en consecuencia, los distintos países buscan encontrar soluciones y apoyos a las pymes. Así, intentan incentivar el consumo, contener el empleo y sostener a los empleadores. En la Argentina, el gobierno propició medidas diferentes, entre ellas se destacan las líneas de

crédito al 24%. En oposición a este mandato, las empresas financieras no acceden a ofrecer estos créditos y en caso de permitirlo presentan todo tipo de trabas (Cayón, 2020).

Sin embargo, cabe destacar que con o sin pandemia, las empresas familiares afrontan un gran desafío de supervivencia de la mano de grandes transformaciones. Entre ellas se destacan la necesidad de planificación de la empresa y la familia, maximizar el valor cuando se incorporan familiares, minimizar la confusión entre los bienes familiares y los de la empresa, elaborar normas y acuerdos que regulen las relaciones, etcétera (Lanciani y Trincado, 2020).

En tiempos de crisis existe la posibilidad que las pymes busquen líneas de crédito, que influye directamente en el desarrollo y crecimiento, como así también, para sustentarse a lo largo del tiempo, pero, también existen dificultades al acceso al financiamiento. Ahora bien, las empresas pequeñas tienen mayor facilidad para obtenerlo cuando predominan los bancos públicos, la banca privada es de capital nacional, existen instituciones con mayor flexibilidad y se dispone de un banco nacional de desarrollo (Ferraro y Goldstein, 2011).

Según las autoras anteriores, la baja intervención de las empresas pequeñas en la región latina, dentro del ámbito financiero, se debe a la presencia de problemas en el funcionamiento de los mercados de crédito por la insuficiente información que manejan los bancos para las evaluaciones de riesgo. Además, los recursos se ven impactados por el método de selección de beneficios predominante. Tanto esa falta de información, la potencialidad de crecimiento y la poca transposición de los balances contables, permiten que la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las empresas financieras se torne complicado. Esta situación, dio lugar a que, estos organismos impongan la exposición de garantías y suban las tasas de interés.

Tal es así que las pymes reflejan la dificultad para acceder a los requisitos exigidos por parte de tales instituciones debido a una serie de falencias técnicas asociadas a la presentación de las solicitudes de préstamos de bancos. Así también, se registra la falta de garantías, siendo este uno de los mayores impedimentos que enfrentan las EF; la escasa utilización del crédito y elevados costos del financiamiento.

Por otro lado, los problemas en el funcionamiento de los mercados de créditos, se convierte en un obstáculo para el desarrollo de la economía de los países que afectó, particularmente, las empresas pequeñas y medianas. Por tal motivo, el gobierno accede a brindarles ayuda en miras de potenciar su crecimiento (Ferraro y Goldstein, 2011).

Sin dudas que, estas empresas sufren una gran cantidad de crisis económicas que dan un giro a su estatus social, aunque, muchas de ellas, se mantienen en pie logrando obtener lo que persiguen. Esto no solo ocurre en un solo país, sino que, en muchos de ellos, las pymes se ven muy afectadas por los cambios en el ámbito comercial y empresarial. En otras palabras, son situaciones en las que cada una de ellas debe intentar progresar para evitar el derrumbamiento.

La segmentación de los mercados de crédito con una discriminación hacia las EF es uno de los comunes denominadores que se reflejan en todos los países de la región latina, por tanto, se puede registrar una participación sumamente baja en el crédito bancario. No obstante, es importante resaltar que prevalecen diferencias entre ellos en cuanto a la magnitud del problema y las causas que entorpecieron el financiamiento. En este sentido, frente a las impactantes crisis económicas, los países de Argentina y Brasil supieron tomar buenas decisiones y construyeron estrategias en la implementación de mecanismos anticíclicos que dieron óptimos resultados (Ferraro y Goldstein, 2011).

De esta manera, se puede reflejar lo difícil que resulta para cada empresa lidiar con los diferentes conflictos internos y hasta externos. Además, se evidencia que la toma de decisiones de los países sobre el financiamiento en las EF impacta de forma rotunda, produciendo ventajas o desventajas.

En general, en la mayoría de los países latinos, se evidencia la solicitud de los créditos bancarios y un porcentaje elevado de las aprobaciones de aquellos que los piden. Este panorama económico, se verifica en los países de Argentina y Brasil, donde según el mapa de Pyme, entre el 2003 y 2006, el 33% de las empresas solicitaron créditos y el 80% lo obtuvo (Ferraro y Goldstein, 2011).

Sin embargo, varios son los motivos por los cuales estas empresas no pretenden sacar créditos bancarios y prefieren actuar buscando otras formas que, creen las más convenientes. También, se reconoce que las estrategias y métodos que adoptan los países frente a estas problemáticas de financiamiento son diversas y, en muchos de los casos, la toma de decisiones se ve influida fuertemente por los gobiernos, quienes pretenden dar una mano a las empresarias pequeñas. En consecuencia, varios son los panoramas que arrojan las investigaciones encontradas sobre cómo actúan las pymes en diferentes contextos del mundo.

En cierto modo, muchas de las EF no recurren a estos créditos debido a las altas tasas de interés, la falta de garantía, por trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios. La tercera razón es representada por el país de Brasil, en el caso de el Salvador y México, el uso de fuentes alternativas al crédito bancario se convirtió en el factor principal que influyó en el financiamiento. Desde otro ángulo, en la Argentina la primera causa y la última antes citadas, movilizan a las empresas a no pedir créditos, por

su parte, en Chile los altos costos y la falta de garantía, son las causas primordiales (Ferraro y Goldstein, 2011).

Todo esto provocó que las empresas recurrieran al autofinanciamiento dado por el aporte de los socios, o por el uso de las ganancias propias de la empresa, como así también, a través de las ventas de bienes de uso.

El siguiente trabajo de investigación se basa a partir de los siguientes interrogantes, los cuales, fueron estructurados atendiendo a la temática que se aborda en este trabajo permitiendo orientar su desarrollo.

- ¿Todas las empresas familiares tienen acceso al financiamiento?
- ¿Todas las EF piden financiamiento?
- ¿Existen problemas que traben el acceso al financiamiento?
- ¿Cuáles son los desafíos que atraviesan hoy las EF?

El planteamiento de estas preguntas resulta fundamental ya que, es importante conocer, no solo la situación actual de estas empresas en tiempos de crisis, sino también, la relevancia que esto conlleva a acceder a una línea de financiamiento sin obstáculo alguno. Por lo tanto, es indispensable relevar las necesidades económicas de las pymes para que puedan avanzar en su crecimiento pues son fuentes generadoras de empleo. Además, se considera que es necesario que las empresas financieras deberían comprender los desafíos y riesgos que significa ser parte del mercado pyme.

Los objetivos que permiten estructurar el trabajo son:

Objetivo general

- Diagnosticar la situación actual de las EF en la ciudad de Formosa, verificando las que lograron obtener financiamiento y las que no pudieron hacerlo durante el periodo de crisis económica del año 2021 exponiendo los motivos.

Objetivos específicos

- Definir las particularidades de las empresas familiares.
- Examinar las distintas fuentes de financiamiento que poseen las pymes familiares en tiempos de crisis.
- Analizar el tipo de financiamiento más utilizado y el beneficio de mantenerlo.
- Establecer si es viable el acceso a diferentes opciones de financiamiento para las EF locales y los inconvenientes que encuentran.

Métodos

Diseño

Esta investigación persiguió un alcance del tipo descriptivo ya que, hizo hincapié en la explicación de conceptos y descripciones en torno a las empresas familiares, sus financiamientos y su situación de inestabilidad. Este estudio pretendió obtener información de manera independiente o conjunta sobre los conceptos o las variables a las que se refirieron.

Además, se realizó un análisis cualitativo tomando como eje las muestras recaudadas para comprender cada una de las opiniones reflejadas en los cuestionarios realizados. Asimismo, buscó interpretar los hechos en relación a las muestras tomadas y la acción indagatorio se mueve de manera circular.

Cabe señalar que el diseño de investigación escogido fue no experimental - transversal debido a que, las muestras fueron tomadas por única vez con el propósito de ser indagadas luego. Por lo que, las informaciones dadas se han respetado sin ser modificadas.

Participantes

La población estuvo dada por todas las pymes familiares de Formosa. El tamaño de la muestra fue de 5 (cinco) pymes familiares de la ciudad de Formosa, las cuales llevaron a cabo actividades como construcción, transporte, sector agro-industrial y servicios. El muestreo que se utilizó es no probabilístico ya que, la elección de los elementos se focalizó en las causas relacionadas con las características acerca de la investigación. Por otra parte, el tipo de selección de la muestra fue accidental porque dentro de la población las primeras empresas que accedieron a la investigación fueron las que se tomaron en cuenta.

Instrumentos

Los instrumentos utilizados para la investigación fueron cuestionarios por medio la aplicación de Google Workspace, enviadas a los correos electrónicos de los integrantes de las pymes familiares

Con respecto al análisis de documentación, se realizó una inspección en buscadores especializados como Google académico y en revistas especializadas como Redalyc, Scielo. En cuanto las documentaciones que se usaron para dicho análisis fueron libros, papers, artículos de revistas, tesis, trabajos finales de grado, investigaciones.

Por otra parte, entre las fuentes primarias fueron, revistas como ser Faedpyme International Review (FIR), Redalyc, Scielo y documentos oficiales de Instituciones públicas como Comisión Nacional de Valores (CNV) y diario digital como Infobae. Por otro lado, las fuentes secundarias, como, por ejemplo, las páginas de BBVA Bancomer y Banco COMAFI.

Análisis de los datos

El tema del trabajo, se analizó a partir del archivo citas de diferentes autores que sirvieron de sustento y conformaron el marco teórico. Por lo tanto, se arribó a una lectura pormenorizada de cada una de las fuentes primarias y secundarias de las cuales se obtuvieron las ideas principales para luego plasmarlas en una tabla realizada en un programa Microsoft Word.

Es importante destacar que el o los participantes accedieron a firmar el consentimiento firmado que se adjunta en el anexo 1 documento de consentimiento informado.

Tabla 2: Resumen de métodos

Objetivo específico	Diseño / alcance	Instrumento de análisis / herramientas	Recursos necesarios / datos	Resultado final
Definir las particularidades de las empresas familiares	Descriptivo	Fuentes primarias y secundarias	Archivo de citas / tabla en Microsoft Word	Descripción de las características definidas en base a la lectura de las fuentes primarias y secundarias.
Examinar las distintas fuentes de financiamiento que poseen las pymes familiares en tiempos de crisis	Descriptivo	Cuestionario	Cuestionario	Enumeración de fuentes más utilizadas por las empresas encuestadas de acuerdo a sus resultados.
Analizar el tipo de financiamiento más utilizado y el beneficio de mantenerlo	Descriptivo	Cuestionario	Cuestionario	Resultado de datos obtenidos de las muestras.
Establecer si es viable el acceso a diferentes opciones de financiamiento para las EF locales y los inconvenientes que encuentran	Descriptivo	Cuestionario	Cuestionario	Explicación de los inconvenientes a la que están expuestas las pymes familiares.

Fuente: Elaboración propia.

Resultados

La recopilación de datos se llevó a cabo a partir de la realización de encuestas a cinco empresas familiares de la ciudad de Famosa. Dicha encuesta se elaboró a través del formulario web del anexo 2 modelo de cuestionario, donde se interrogó a los miembros de la empresa sobre sus estructuras, especialmente sobre financiamiento y los inconvenientes por los que se encuentran transitando.

Como primer resultado, la tabla 3 estructura de la empresa, representaron las características de las diferentes empresas encuestadas, tomando como referente la estructura de ellas.

Tabla 3: Estructura de la empresa

Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Construcción	Transporte	Agro-industrial	Carpintería aluminio	Consignataria de haciendas
Tipo de empresa	S.R.L.	S.R.L.	S.R.L.	S.A.	S.R.L.
Antigüedad de la empresa	8 años	11 años	25 años	22 años	42 años
Cantidad de familiares que integran	2 personas	3 personas	4 personas	3 personas	5 personas
Fundador	2 Hermanos	Padre	Padre, Madre	Padre	Abuelo
Generación en la actualidad	1ra generación	1ra generación	2da generación	1ra generación	3ra generación
Directivos en la actualidad	Hermano (Director), Hermano (Gerente General)	Padre (Director), Madre (Gerente General), Hijo (Gerente Comercial)	Padre, Madre (Directores), Hijo (Gerente Adm.), Hijo (Gerente Producción)	Padre e Hijo (Directorio), Hija (Gerente Comercial)	Padre (Gerente Gral.), Hijo (Gerente Adm.), Hijo (Gerente Ventas), Hija (Gerente Financiero)
Cantidad de empleados	15	9	25	17	10
Ventas anual año 2020	25.000.000	12.000.000	38.000.000	30.000.000	28.000.000

Fuente: Elaboración propia.

Definir las particularidades de las empresas familiares

Se buscó los rasgos distintivos de las EF, donde se tornó unos de los mayores propósitos de este trabajo. Poder determinarlos, permitió reconocer cómo es la empresa. En la tabla 4 particularidades, proporcionó información sobre las características propias de las pymes encuestadas.

Tabla 4: Particularidades

Particularidades	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Quién dirige la empresa?	Hermanos	Padre	Hijo	Padre	Hijos
¿Quién se encarga de solicitar el financiamiento?	Hermano	Madre	Hijo	Padre	Hijo
¿Qué profesión tienen?	Contador Público	Contador Público	Lic. Adm. de empresas	Lic. Economía Empresarial	Ingeniero Comercial
¿Tiene conocimientos técnicos acerca del financiamiento?	Sí, he preparado las carpetas de crédito para presentar	Sí, hice una especialidad en líneas de crédito	No, porque me especializo en el área administrativa	Sí, hice capacitación en bolsa de comercio	Sí, hice curso de inversiones y finanzas
¿Consultan algún asesor externo?	A veces	No	Sí	No	A veces
¿En qué situación solicitan el asesor externo?	Previo a la toma del financiamiento	Ninguna	Al momento de definir la necesidad de utilizar el financiamiento	Ninguna	Previo a la toma del financiamiento
¿Por qué solicitan?	Para una decisión final	Ninguna	Para obtener ayuda en la toma de decisión	Ninguna	Para aportar un punto de vista objetivo y neutral
¿Tiene una estructura de financiamiento para el año 2021?	No	No	No	No	No

Fuente: Elaboración propia.

Examinar las distintas fuentes de financiamiento que poseen las pymes familiares en tiempo de crisis

Se llevó adelante un análisis sobre las diferentes fuentes de financiamiento que presentaron varias de estas empresas en contexto de inestabilidad económica. De acuerdo a ello, en la tabla 5 fuentes de financiamiento, podemos verificar dichas fuentes.

Tabla 5: Fuentes de financiamiento

Fuentes	Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Financiamiento otorgado por el gobierno	Proviene del sector público y se provee con el propósito de emprender.		X		X	
Bancos oficiales / bancos privados	Es una opción para cualquier empresa, se obtiene el dinero, pero con un margen de deuda.	Banco privado		Banco privado	Banco oficial/ privado	Banco privado
Familiares, amigos	Capta dinero de personas más cercanas, los montos no son muy altos.					X
Financiamiento colectivo	Cuando se invierte un monto pequeño de inversionistas que ya están en el rubro y conocen.	X				
Autofinanciamiento	El aporte de los socios, el uso de la ganancia de la empresa.	X	X	X		X

Fuente: Elaboración propia.

Analizar el tipo de financiamiento más utilizado y el beneficio de mantenerlo

Se examinaron los financiamientos más frecuentes de cada una de las empresas entrevistadas, sustentadas a partir de la presencia de una serie de beneficios diferenciados que quedaron reflejados en la tabla 6 beneficio de mantener el financiamiento.

Tabla 6: Beneficio de mantener el financiamiento

Beneficio	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Público - tasas más bajas		X			
Público - plazos más largos		X		X	
Propio - no pagan intereses	X		X		X
Propio - menos trámites legales	X		X		X
Propio - no requiere aprobación externa		X			X
Privado - rapidez en la aprobación del crédito	X			X	X
Privado-no tienen cuantía mínima			X		
Privado - flexibilidad para devolver el crédito			X		X

Fuente: Elaboración propia.

Establecer si es viable el acceso a diferentes opciones de financiamiento para las empresas familiares locales y los inconvenientes que encuentran

Se hizo hincapié en reconocer la viabilidad en el acceso de financiamiento de cada pyme y, por sobre todas las cosas, se identificó los obstáculos que presentaron en ese proceso. En la tabla 7 tipos de inconvenientes de financiamiento, se reflejó los inconvenientes al cual estaban expuestas las empresas familiares.

Tabla 7: Tipos de inconvenientes de financiamiento

Preguntas	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Han tenido problemas económicos y financieros en la empresa?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Qué financiamiento utiliza?	Propio y privado	Propio y público	Propio y privado	Público y privado	Propio y privado
¿Resultó simple el proceso solicitud?	No	No	No	No	Sí
¿Tuvieron algún inconveniente?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿Cuáles fueron esos inconvenientes?	-Exceso de garantías -Elevadas tasas del sistema bancario	-Exceso garantía -Complejidad de los trámites -Falta de información clara del alcance al beneficio	-Exceso de garantías -Elevadas tasas del sistema bancario	-Exceso garantía -Complejidad de los trámites -Falta de información clara del alcance al beneficio	-Falta de información clara y objetivas sobre el alcance del beneficio
¿Hubiera sido más fácil que un profesional realizara los trámites desde el análisis de planificación hasta la presentación de los requisitos?	Sí, hubiera sido más fácil delegar en otra persona	No, porque la empresa se encarga de realizar esos trámites	Sí, hubiera sido más fácil delegar en otra persona	No, porque la empresa cuenta con el profesional adecuado	Sí, pero en trabajo conjunto con profesionales de la empresa

Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, en la tabla 8 similitudes del análisis de las empresas, evidenció las semejanzas entre las empresas familiares a partir de los cuestionarios realizados.

Tabla 8: Similitudes del análisis de las empresas

Similitudes	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Conocimiento sobre el financiamiento	✓	✓	✓	✓	✓
Problemas económicos y financieros en la empresa.	✓	✓	✓	✓	✓
Complejidad de los trámites	-	✓	-	✓	-
Exceso de garantías	✓	✓	✓	✓	-
Fuentes utilizadas: bancos	✓	-	✓	✓	✓
Más utilizado: autofinanciamiento	✓	✓	✓	-	✓
Más utilizado: propio y privado	✓	-	✓	-	✓
Utiliza financiamiento dado por el Estado	-	✓	-	✓	-
¿Consultan algún asesor externo?	✓	-	✓	-	✓

Fuente: Elaboración propia.

Lo que más se puede destacar del análisis de los objetivos es el hecho de que, las EF toman al autofinanciamiento y créditos bancarios como las opciones más favorables. Aunque, no están exentas de las dificultades que muchas manifiestan en este proceso. Además, es importante señalar que, varias de ellas no buscan ayuda de profesionales externos ya que, consideran que sus miembros están capacitados para tal fin. Por otro lado, cabe destacar que durante la pandemia el Gobierno de Formosa ratificó junto con el Banco de la Provincia, el apoyo económico al sector Pymes.

Discusión

El objetivo que persiguió este trabajo de investigación fue realizar un estudio y análisis de las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes en el contexto de inestabilidad. Es por esto que, la investigación se basó en determinar cuáles fueron las alternativas de financiamiento que tuvieron las EF durante este año para sobrellevar la crisis económica.

Se hizo hincapié en las dificultades que presentan estas empresas cuando solicitan financiamientos. En consecuencia, la investigación se ha orientado a dar respuestas a esta problemática y a los interrogantes que se han formulado, conociendo a partir de ella los inconvenientes más frecuentes de las pymes y las situaciones a las que están expuestas.

En cuanto a los rasgos particulares que presentan las empresas familiares, se observa la unidad familiar y las relaciones propias que, permiten que una empresa se mantenga vigente en el tiempo. Esto acarrea la idea de hablar de un vínculo netamente afectivo y efectivo que se hace presente en toda empresa familiar, determinada por sus particularidades. Desde este punto de vista, Habbershon et. al (2003) citado por Duréndez y Mariño (2013), explica que los miembros de cada familia se fortalecen creando uniones entre sí y relacionándose, esto produce un fortalecimiento en las empresas.

De acuerdo a las encuestas realizadas, se puede observar que el 60% de las empresas se encuentran en la 1ra generación, ya que son las empresas más jóvenes, y en contra partida, se observó que las pymes con más antigüedad se encuentran en la 2da y 3ra generación, las cuales representan el 40% restante. Así, la persistencia de éstas depende en gran parte de los miembros de cada familia que deben continuar con el legado familiar, tratando de constituirse de a poco e impulsándose al mercado. Según un estudio realizado por Moreno (2010), el caso de la empresa de la familia Kongo Gumi, fundada

en el 578, refleja la estabilidad económica que ha perdurado por mucho tiempo gracias a sus generaciones, pero sus líderes han sido escogidos por su perfil profesional, sin importar si pertenecían o no al grupo familiar.

La tabla 4 evidencia que las empresas encuestadas están lideradas por un familiar que las llevan adelante y toman las decisiones más importantes, así un 40% es dirigido por los padres, un 40% por los hijos y un 20% por los hermanos. En consecuencia, esto difiere al manejo de la familia Kongo Gumi, ya que las empresas de las muestras reflejan que los mismos miembros son los que se encargan de realizar el financiamiento. Además, la tabla 4 muestra que el 60% de las empresas pide asesoría a un agente externo a la misma, apuntando a su futuro empresarial, por lo contrario, hay varias EF que se caracterizan por tener una mentalidad acotada respecto al tema en cuestión.

En el caso de las empresas N°2 y N°4 no consultan ningún tipo de asesoría externa porque cuentan con profesionales capacitados que contribuyen a su bienestar y son precavidas al momento de brindar información confidencial de la empresa. Un claro ejemplo de ello, es lo que ocurre en la 1ra generación, donde el dueño se resiste a aceptar que su empresa tiene conflictos y, por lo tanto, se niega a recurrir al financiamiento.

De acuerdo a los estudios de los autores Rivera e Israel (2013), con el tiempo las nuevas generaciones comienzan a tomar al financiamiento como una opción favorable y, en consecuencia, buscan guías que los asesoren.

Otra de las cuestiones que competen a las empresas encuestadas es que, la mayoría de ellas han demostrado tener conocimientos técnicos acerca de lo que significa el financiamiento y, de esta manera, toman las decisiones que ellos consideren las más acertadas.

En síntesis, se observa que, las empresas encuestadas manifiestan un importante apego al vínculo familiar y su liderazgo de las empresas dependerá de las decisiones que se tomen en el núcleo familiar, ya que, cada una posee sus políticas.

En segundo lugar, en la tabla 5 se refleja claramente dos fuentes de financiamiento más influyentes en las empresas en tiempos de crisis, donde el 80% de las entidades solicitaron créditos provenientes del sector bancario y el autofinanciamiento.

Es fundamental señalar que las EF se ven impactadas constantemente por los cambios bruscos. Sin embargo, tratan de mantenerse vigentes y sobrellevar los obstáculos que se les presentan en el día a día. En particular, en este último tiempo, la crisis sanitaria ha influido en la situación económica de muchas de estas empresas, las cuales han demostrado pérdidas irreparables y atrasos en el sistema comercial del país. Si bien el gobierno argentino ante la situación actual, lanzó líneas de crédito accesibles para las pymes, en la tabla 5 se puede revelar que solo el 40% de las EF utilizó el financiamiento otorgado por el gobierno, el 80% optó por solicitar financiamientos a los bancos y también el 80% coincidieron que la mejor opción para no endeudarse es el autofinanciamiento.

Entre los estudios realizados por la Fundación Observatorio Pyme (2018), figura que un 60% de los recursos financiados por las pymes fueron por inversión propia y el 40% por créditos bancarios que, se hicieron cada vez más fuerte después de la crisis financiera que tocó afrontar después del 2009. Se puede decir según el análisis que, los bancos son entidades externas capaces de proporcionar el financiamiento a las EF.

Otro estudio llevado adelante por la OCDE/ CAF/ CEPAL (2018) asegura que la gestión depende de cada empresa y de los objetivos que tiene en mira. Por eso, es que siempre buscan asegurar la continuidad de la empresa respaldándose en la financiación propia y no ajena. Sin embargo, en referencia a este estudio, la tabla 5, constata que, las

encuestas reflejan que un 80% de las empresas optan por solicitar créditos en los bancos y el financiamiento propio, entonces, ambas se tornan fuentes muy viables de financiamiento para las empresas. Por lo tanto, se reconoce la importante influencia de las fuentes externas y la prevalencia del uso de recursos propios para financiarse.

Por otra parte, una de las formas de financiamiento a la que las empresas acceden de manera limitada es el financiamiento colectivo o *crowdfunding*, la cual quedó certificado en la Ley N° 23.349 en el reglamento publicado por la Comisión Nacional de Valores (CNV), donde trata acerca de un sistema de inversiones en la que participan una diversidad de personas que permite generar ganancias desde diferentes ángulos en los que los empresarios se ven beneficiados. Aunque, en el análisis de la tabla 5, no se presenta como una alternativa viable y se encuentra entre una de las más ignoradas, ya que esta opción fue elegida por solo el 20% de las empresas encuestadas.

Terminando el análisis de la tabla 5, se observa la importancia que las EF le otorgan al financiamiento dado por los bancos y proporcionados por ellas mismas, buscando con ellos crecer económicamente. Esto es así, porque consideran que estas formas de financiamiento permiten generar capitales y, en el caso del autofinanciamiento constituir una autonomía financiera para la empresa. Sin embargo, esto no quita que puedan presentar complicaciones en el momento de solicitar los financiamientos.

Por otro lado, analizando la tabla 6, se reflejan los dos tipos de financiamientos más utilizados por las empresas encuestadas en tiempos de inestabilidad económica, donde muestra que el 80% de éstas emplean el tipo de financiamiento propio y el privado. En cuanto al financiamiento público solo es elegido por el 40%. Desde el ámbito del autofinanciamiento, el 60% de las empresas optan por el beneficio de no realizar trámites legales y no pagar intereses, es así que, buscan respaldarse así mismas con una autonomía

financiera evitando endeudarse. En relación con el sector privado, el 60% de las empresas optan por la ventaja del acceso al crédito con rapidez, el 40% en la flexibilidad para devolver el crédito y el 20% porque no tienen cuantía mínima. En última instancia, figura el financiamiento público, quedando como la opción menos elegida, la cual proporciona tener tasas más bajas y plazos más extensos.

En la investigación realizada por Amieva y Urriza (2000), se refleja que, en los años 90, estuvieron en auge la certificación de créditos dados por parte de los bancos u otras instituciones públicas que podían brindarlos. Pero, esas políticas de financiamiento en el sector público se vieron reducidas produciendo un gran deceso, no así en el sector privado, donde ocurrió lo contrario.

Esto se sostiene en la tabla 6, reconociendo en las EF un apego al financiamiento mediado por los créditos. Tal situación, pone en evidencia el accionar de las pymes, quienes a pesar de la inestabilidad económica optan por buscar las líneas de crédito que impactan en sus crecimientos abocando a un desarrollo constante y pretendiendo una sustentación a lo largo del tiempo.

Lo cierto es que, las EF afrontan grandes desafíos de supervivencia y transitan conflictos que sufren año a año, pero su notoriedad en el mercado está determinada por su persistencia y progreso. Y, sin dudas, que el análisis de la tabla 6, da por sentado que el autofinanciamiento y los créditos son las opciones más seleccionadas por las empresas ya que, sus beneficios resultan muy productivos.

Haciendo hincapié en el último objetivo específico, es importante focalizarse en los distintos inconvenientes que tienen las pymes. En la tabla 7, han manifestado, por un lado, tener problemas financieros y, por otro, el 80% de las empresas encuestadas destacaron nuevamente que el financiamiento que utilizan es del sector privado y propio.

En este aspecto, se percibe la dificultad en el proceso de solicitud de financiamientos. Ante el reconocimiento de este acontecimiento, el Banco Central de Argentina se ha mostrado en los últimos años, más flexible frente a los requerimientos que exigía anteriormente de acuerdo a la Comunicación "A" 4975/2009. Es más, el cliente debía contar con una serie de requisitos para que pueda acceder a la financiación.

Según el análisis de las encuestas que se ha realizado, el 80% de las empresas han coincidido en precisar que los inconvenientes más suscitados se centran particularmente en el exceso de garantías, el 60% en la falta de información sobre los alcances del beneficio complejidad en los trámites, el 40% en elevadas tasas de interés. Todos ellos, contraproducentes para el acceso a los créditos, en consecuencia, esto da pie a comprender el panorama conflictivo, al cual están sujetas las EF. Además, en la tabla 7, se refleja que, la realización de los trámites, el 40% de las empresas han manifestado que no están de acuerdo con que un profesional le lleve los trámites, ya que la misma empresa lo hace. Por su parte, el 60%, reconoce que sería más sencillo delegar esa tarea a otra persona.

Se puede decir que, la tabla 7 deja evidencia de las tantas dificultades de las pymes con los sistemas de financiamientos que complican aún más el acceso a dichos créditos.

Respecto a las limitaciones de la presente investigación, se debe mencionar el tamaño de las muestras, siendo solo 5 (cinco) empresas las encuestadas, por lo cual, esto permitió que el análisis se torne muy acotado, donde la muestra que se utilizó fue no probabilística. Otra de las limitaciones por señalar es el trabajar solo con encuestas, ya que, a partir de la implementación de otra técnica de recolección de datos, se podría haber ampliado aún más el análisis y conocer otros aspectos de las empresas. Pero, los empresarios no contaban con el tiempo necesario y tampoco accedían a tipo de entrevista presencial como para enriquecer la investigación. Todo esto se vio influenciado por la

falta de tiempo y la situación de pandemia, que impactó, tanto en la realización del trabajo como en la recolección de información.

En las fortalezas de este trabajo, se puede reconocer la incorporación de conocimientos nuevos que se pudo adquirir, gracias al abordaje de las diferentes fuentes bibliográficas para la temática en cuestión. Otro de los rasgos positivos e importantes de destacar es la indagación profunda del tópico trabajo a la que se pudo acceder a partir de toda la información recopilada. Además, de reconocer que esta investigación ha sido fructífera y valiosa ya que, su abordaje implicó el desarrollo de capacidades como también de habilidades que se pusieron en juego constantemente.

Como conclusión de todo lo analizado y expuesto en este trabajo, se puede decir que, el autofinanciamiento y los créditos bancarios son siempre las fuentes de financiamiento más escogidas por la mayoría de las EF, a lo largo del tiempo. Esta situación se comprueba con los resultados y sus análisis, en los cuales, las pymes prefieren las fuentes propias, no obstante, varias de ellas encuentran, además, como fuente factible el financiamiento del sector privado que tiene el beneficio de no esperar tanto tiempo para acceder a los créditos.

Por lo tanto, estas empresas siguen una jerarquía de preferencias de financiamiento pues, tal y como lo expresan los autores Barroso y Barriuso (2014) y las muestras de investigación, en primer lugar, prefieren el autofinanciamiento, en segundo, optan por el endeudamiento bancario y, por último, deciden por las ampliaciones de capital. Esa primera preferencia, la justifica el autor Belusteguigoitia (2013), ya que, las EF se desenvuelven por sí solas porque presentan una jerarquía organizada y las decisiones que toman sus miembros son efectivas. Por ello, consideran que las ganancias son beneficios propios de la empresa que permiten su crecimiento económico y comercial.

Con este panorama se observan los límites financieros a las que están sujetas las empresas, demostrando que no es fácil sobrellevar las situaciones por las que acarrear, reflejando los motivos que les impiden acceder a una correcta financiación bancaria. Entre ellos, se visualizan los costos financieros elevados o plazos cortos para su cancelación; trámites de aprobación largos y/o complicados. Así mismo, el financiamiento es indispensable para las EF ya que, lo necesitan para fomentar su crecimiento económico. Finalmente, se puede concluir que el contexto situacional del año 2021 ha impactado en el progreso de las empresas, dando lugar a cambios rotundos. Tanto fue esta influencia que provocó diferentes crisis en el ámbito económico y tal es así que, el 100% de las muestras confirman que no tienen una estructura de financiamiento para este año 2021.

Con respecto a las recomendaciones que se pueden hacer en torno al trabajo realizado, por un lado, se recomienda que las EF cuenten con el aporte de asesores externos que las puedan orientar en el momento que presenten dificultades u obstáculos, para saber escoger la opción correcta de financiamiento. Por otro lado, se sugiere la participación activa del gobierno con la implementación de ciertas medidas que potencien la generación de este tipo de empresas que las ayuden a crecer.

En cuanto a las líneas de propuestas futuras de investigación, que contribuirán a enriquecer la temática planteada se reconocen las siguientes: en primer lugar, ampliar el análisis de la investigación con más cantidad de muestras, que permitirá un abordaje más profundo. En segundo lugar, resultaría significativo hacer partícipes a los empresarios para que comenten detalladamente, la realidad económica de su empresa y consolidar la importancia del financiamiento. Por último, sería interesante profundizar las razones por la que, las EF habitualmente, tienen como fuente principal sus propios recursos.

Referencias

- Amieva, J., & Urriza, B. (2000). *Crisis bancarias: causas, costos, duración, efectos y opciones de política*. Recuperado el 18/04/2021, de https://www.cepal.org/sites/default/files/publication/files/7512/S00135_es.pdf
- Barroso, A., & Barriuso, C. (2014). *Las empresas familiares*. Recuperado el 20/04/2021, de https://www.unex.es/conoce-la-uex/centros/eia/archivos/iag/2014/2014_04%20Las%20empresas%20familiares.pdf
- BBVA Bancomer. (2021). *Tipos de financiamiento para pymes*. Recuperado el 15/04/2021, de <https://www.bbva.mx/educacion-financiera/creditos/financiamiento-para-pymes.html>
- Belausteguigoitia, I. (2013). *La Singular Dinámica de las Empresas Familiares en Latinoamérica*. Recuperado el 23/04/2021, de <http://cedef.itam.mx/sites/default/files/u489/dinamicadelaempresafamilarenlatinoamerica.pdf>
- Cayón, D. (2020). Crédito a las pymes: para los analistas, los bancos no prestan por miedo al quiebre de las empresas. Recuperado el 10/04/2021, de <https://www.infobae.com/economia/2020/04/07/credito-a-las-pymes-para-los-analistas-los-bancos-no-prestan-por-miedo-al-quiebre-de-las-empresas/>
- Comisión Nacional de Valores. (2018). *CNV reglamenta el Sistema de Financiamiento Colectivo*. Recuperado el 12/04/2021, de <http://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Prensa/Post/1209/1209cnv-reglamenta-el-sistema-de-financiamiento-colectivo>
- Duréndez, A., & Mariño, T. (2013). Cultura financiera en la empresa familiar. *FIR*. Recuperado el 17/04/2021, de <http://faedpyme.ojs.upct.es/index.php/revista1/article/view/32/37>
- Ferraro, C., & Goldstein, E. (2011). Políticas de acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en América Latina. Recuperado el 16/04/2021, de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/3909-politicas-acceso-al-financiamiento-pequenas-medianas-empresas-america-latina>
- Fundación Observatorio Pyme. (2013). *Informe Especial: Definiciones de PyME en Argentina y el resto del mundo*. Recuperado el 27/11/2021, de https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2014/09/FOP_IE_1304_Definiciones-de-PyME-en-Argentina-y-el-resto-del-mundo.pdf
- Fundación Observatorio Pyme. (2018). “Las PyME diversificaron las fuentes de financiamiento durante la última década” ... *MITO*. Recuperado el 10/04/2021, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/las-pyme-diversificaron-las-fuentes-de-financiamiento-durante-la-ultima-decada-mito/>
- Jaramillo, O. (2005). *Gestión del talento humano en la micro, pequeña y mediana empresa vinculada al programa Expopyme de la Universidad del Norte en los sectores de confecciones y alimentos*. Recuperado el 17/04/2021, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=64601805>
- Lanciani, B., & Trincado, M. (2020). *DIPLOMATURA EN GESTIÓN, GOBIERNO Y PROFESIONALIZACIÓN DE LAS EMPRESAS FAMILIARES – SAN JUAN 2020*. Recuperado el 15/04/2021, de <http://iade.org/diplomatura-de-empresa-familiar-virtual/>
- Moreno, D. (2010). El protocolo familiar. La contractualización en las familias empresarias para la gestión de las empresas familiares. *Scielo*. Recuperado el 12/04/2021, de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0041-86332010000100003
- Mucci, O., & Telleria, E. (2003). *Empresas familiares: Introducción; características y roles*. Recuperado el 17/04/2021, de <https://core.ac.uk/download/pdf/11677075.pdf>
- Niethardt, E. (2005). *LAS PARTICULARIDADES DE LAS EMPRESAS FAMILIARES*. Recuperado el 20/05/2021, de <https://www.comafi.com.ar/1690-Las-particularidades-de-las-empresas-familiares.note.aspx>
- OCDE/CAF/CEPAL. (2018). *Perspectivas económicas de América Latina 2018: Repensando las instituciones para el desarrollo*. París: OCDE. Recuperado el 20/04/2021, de <http://dx.doi.org/10.1787/leo-2018-es>
- Rivera, G., & Israel, S. (2013). *Modelo de gestión para las empresas familiares con perspectivas de crecimiento y sostenibilidad*. Recuperado el 20/05/2021, de <https://www.redalyc.org/comocitar.oa?id=425941261003>
- Westreicher, G. (2020). *Financiación o financiamiento*. Recuperado el 20/04/2021, de <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>

Anexo 1: Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21.

La meta de este estudio es _____

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____
_____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es _____

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo 2: Modelo de cuestionario

¿Rubro de la empresa?	¿Qué financiamiento utiliza?
	-Público / -Propio / -Privado
¿Tipo de empresa?	Con respecto a la pregunta anterior. ¿Resultado simple el proceso de solicitud?
-S.A. / -S.R.L / -Unipersonal / -Otro	-Sí / -No / -Complicado
¿Qué antigüedad tiene la empresa?	¿Cuál es el beneficio de mantener ese financiamiento?
	-Público – tasas más bajas
¿Quién fundó la empresa?	-Público – plazos más largos
	-Propio – no pagan intereses
¿En qué generación se encuentra la empresa?	-Propio – menos trámites legales
	-Propio – no requiere aprobación externa
-1ra generación	-Privado – rapidez en la aprobación del crédito
-2da generación	-Privado – no tienen cuantía mínima
-3ra generación / -Otra	-Privado – flexibilidad para devolver el crédito
¿Quién dirige la empresa en la actualidad?	Al momento de pedir financiamiento. ¿Tuvieron algún inconveniente?
	-Sí / -No
¿Cuántas personas de la familia integran la empresa?	¿Cuáles fueron esos inconvenientes?
-2 / -4 / -5 / -Más de 5	-Exceso de garantías -Falta de información contable
¿Qué cargos ocupan?	-Elevadas tasas del sistema bancario
-Director / -Gerente general	-Complejidad en los tramites
-Gerente Administrativo / -Gerente Comercial	-Falta de información clara y objetivas sobre el alcance del beneficio / -Otro
-Gerente de ventas / -Gerente de producción / -Otro	
¿Qué monto estimado de ventas tuvo durante el año 2020?	¿Hubiera sido más fácil que un profesional realizara los trámites desde el análisis de planificación hasta la presentación de los requisitos?
	-Sí / -No
¿Cuántos empleados tiene?	¿El contexto económico afecta la toma de decisiones de financiamiento?
	-Sí / -No
¿Sabe qué es el financiamiento y para qué sirve?	
-Sí / -No / -No se	-Sí / -No
¿Quién se encarga de solicitar el financiamiento?	¿Tiene una estructura de financiamiento planificada para el año 2021?
-Padre / -Madre / -Hijos / -Otro	
¿Qué profesión tienen?	-Sí / -No
	¿Han bajado sus ventas durante el año 2021?
¿Tiene conocimientos técnicos acerca del financiamiento?	-Sí / -No / -Se mantuvo
	¿Qué tipo de financiamiento ha utilizado?
¿Consultan algún asesor externo?	-Financiamiento proporcionado por el gobierno
-Sí / -No / -A veces	-Bancos / -Familiars, amigos
¿En qué situación solicitan el asesor externo?	-Financiamiento colectivo
	-Autofinanciamiento
¿Por qué solicitan?	Con respecto a la pregunta anterior. ¿Qué tipo de fuentes le es más conveniente en tiempo de crisis?
	-Financiamiento proporcionado por el gobierno
¿Han tenido problemas económicos y financieros en la empresa?	-Bancos / -Familiars, amigos
	-Financiamiento colectivo
-Sí / -No	-Autofinanciamiento
¿Qué tipo de financiamiento conoce?	¿Han utilizado alguna de las opciones que ha dado el Estado sobre financiamiento?
Público / -Propio / -Privado	-Sí / -No

Fuente: Elaboración propia.