

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico
Carrera de Contador Público

“Opciones financieras para PyMEs familiares en contextos de inestabilidad”
“Financial options for family SMBs in contexts of instability”

Autor: Toraglio, Alejandro Agustín

DNI: 39.858.651

Legajo: VCPB17442

Director de TFG: González Torres, Alfredo

Carlos Pellegrini, Santa Fe

Argentina, mayo 2021

Resumen

En la presente investigación se analizaron las estrategias de financiamiento adoptadas por las PyMEs familiares en la localidad de Carlos Pellegrini en el contexto de inestabilidad del año 2021. Se utilizó una muestra conformada por siete empresas de diferentes sectores económicos, en dónde se procedió entrevistando a sus dueños para recabar datos que resulten útiles en el abordaje de la temática planteada. Los resultados mostraron los efectos de la crisis actual, provocados principalmente por la inflación y la pandemia. Se observaron cuantiosas barreras en el acceso al crédito, por lo que las organizaciones prefieren autofinanciarse, optando en segundo lugar por métodos de terceros. Se evidenciaron las ventajas propias de cada fuente de financiamiento donde se vinculan las decisiones financieras con el destino de los fondos y las características de cada organización. Se concluyó que las pymes familiares implementan el financiamiento interno en mayor medida para solventar sus operaciones, atribuido a que la financiación de terceros tiene destinos limitados, es costosa y riesgosa. En segundo lugar, emplean crédito bancario a sola firma y en tercer lugar financiación de proveedores. Estas empresas toman decisiones conservadoras empleando pocas líneas crediticias en simultaneo debido a la crisis financiera, pero no fueron golpeadas económicamente de forma grave como para tener que cambiar su estructura. Sólo se busca mejorar la operatoria diaria adquiriendo una obligación de bajo riesgo que finalice en poco tiempo, y no buscan invertir a largo plazo. Por último, se concluyó que el acceso a alternativas financieras es factible.

Abstrac

In this research, the financing strategies adopted by family SMBs in the town of Carlos Pellegrini in the context of instability in 2021 were analyzed. A sample made up of seven companies from different economic sectors was used, where they proceeded by interviewing their owners to collect data that are useful in addressing the issue raised. The results showed the effects of the current crisis, caused mainly by inflation and the pandemic. High barriers to access to credit were observed, which is why organizations prefer to finance themselves, opting in second place for third-party methods. The advantages of each financing source were evidenced, where financial decisions are linked to the destination of the funds and the characteristics of each organization. It was concluded that family SMEs implement internal financing to a greater extent to finance their operations, attributed to the fact that third-party financing has limited destinations, is expensive and risky. Second, they use single-signature bank credit and third, supplier financing. These companies make conservative decisions using few credit lines simultaneously due to the financial crisis, but they were not badly hit economically to have to change their structure. They only seek to improve daily operations by acquiring a low-risk obligation that ends in a short time, and they do not seek to invest in the long term. Finally, it was concluded that access to financial alternatives is feasible.

Keywords: *SMBs, financing, crisis, economy, barrier.*

Índice

Introducción.....	1
Antecedentes relevantes.....	1
Elementos teóricos esenciales.....	1
Problema de investigación.....	14
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos.....	15
Métodos.....	16
Diseño.....	16
Participantes.....	16
Instrumentos.....	16
Análisis de datos.....	17
Resultados.....	19
Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares.....	21
Destino del crédito.....	23
Dificultades en el acceso al financiamiento.....	24
Discusión.....	25
Interpretación de los resultados.....	25
Limitaciones y fortalezas.....	31
Conclusiones y recomendaciones.....	32
Propuestas de futuras líneas de investigación.....	34

Introducción

Antecedentes relevantes

Las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) cumplen un rol primordial tanto en Argentina como en el resto de los países del mundo, siendo claves para el crecimiento económico, social, cultural, etc. En este trabajo de investigación se consideró de gran importancia el libro titulado “Empresas familiares. Reto al destino: claves para perdurar con éxito”, en donde Martínez Echezárraga (2010) argumentó que las pymes constituyen el motor de la economía ya que representan el porcentaje más significativo de empresas existentes, se consideran la fuente de empleo de mayor magnitud y satisfacen las necesidades de la sociedad. Además, este antecedente denota el valor que el financiamiento tiene para competir con éxito en un mercado crecientemente globalizado.

Las menciones anteriores no resultan sencillas, Paladino, Traverso y Caputo (2020) expusieron las complicaciones que deben afrontar las pymes para lograrlas. El inconveniente que se relaciona directamente al tema bajo estudio en este trabajo es la inestabilidad financiera que surge del contexto de crisis en donde se desenvuelven, financiamiento que es esencial para subsistir en el sistema comercial, llevando a las pymes a optar por alternativas conservadoras como el autofinanciamiento. No obstante, los autores indicaron que las pymes de tipo familiar suman otras dificultades como el factor generacional, los conflictos familiares, los diseños de gobierno inapropiados, la falta de análisis de las oportunidades y una tediosa toma de decisiones financieras.

Las deducciones citadas en el último párrafo hacen referencia a la obra titulada “De la empresa familiar a la familia empresaria”, esta se consideró un antecedente relevante para el desarrollo del Trabajo Final de Grado (TFG) porque demuestra que las pymes familiares adoptan una actitud frente a las adversidades que las destaca por sobre las empresas de otro tipo. Son capaces de sobrellevar las crisis con mayor convicción, manteniendo sus ideales a toda costa, sosteniendo el trabajo de sus empleados, comprometiéndose aún más con los objetivos organizacionales, evolucionando a largo plazo, adaptándose al entorno mediante la búsqueda de alternativas financieras (Paladino et al., 2020).

Elementos teóricos esenciales

En su concepto más amplio, una pyme es una unidad económica productora de bienes y servicios que tiene como objetivo principal el lucro y se encuentra dirigida por

su propietario de una forma personalizada y autónoma. Persigue la sustentabilidad en el tiempo y es de moderada dimensión en cuanto a recursos humanos, estructura, cobertura de mercado y volumen de facturación (Cardozo, Velasquez y Rodriguez Monroy, 2012).

El tratamiento para clasificar estas empresas y la limitación de los parámetros establecidos en la misma varían entre países, un enfoque en Latinoamérica permite observar que los criterios elegidos por la mayoría de los países son el número de trabajadores, seguido por el criterio de valor de las ventas totales anuales. En contraste, los criterios menos considerados para esta clasificación son los activos que posee la empresa, los ingresos brutos y el patrimonio neto (Rojas, 2015).

En Argentina, el Ministerio de Desarrollo Productivo (MDP) y la Secretaría de la Pequeña Y Mediana Empresa Y los Emprendedores (SPYMEYE), a través de la Resolución 19 (2021), dejan constancia en el Boletín Oficial de la República Argentina (BORA) los parámetros, especificidades y valores actualizados al año 2021 del marco de encuadre pyme:

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

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

Fuente: Resolución 19 (2021).

Tabla 2: *Límites de personal ocupado.*

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

Fuente: Resolución 19 (2021).

Las tablas anteriores muestran que la situación particular de ventas y empleados de una empresa ubican a la misma dentro de cierta categoría, estas son micro, pequeña o mediana. En esta actualización se agrega un parámetro adicional a considerar: los activos de las empresas que realicen actividades de intermediación financiera y servicio de seguros, o servicios inmobiliarios, no deben superar el monto de 193.000.000 para

permanecer en la condición de PyME. Las pymes que encuadren dentro de esta condición de empresa deben presentar dicha información a través del formulario F1272 de la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) autorizando al MDP y a la SPYMEYE a compartir sus datos para centralizarlos en indicadores económicos, financieros y patrimoniales (AFIP, 2021).

La presentación del formulario nombrado en el párrafo anterior permite contemplar a estas pymes como potenciales beneficiarios de los programas de inclusión financiera, ayuda impositiva y herramientas de crédito que promuevan los mencionados organismos, u otras entidades financieras públicas o privadas. Las alternativas más utilizadas son el acceso a créditos con tasas subsidiadas; planes de pago sobre deudas tributarias; recursos de la seguridad social, multas, sanciones e intereses; el diferimiento del pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA); y la compensación de un porcentaje del pago del impuesto a los débitos y créditos bancarios como pago a cuenta en la liquidación del impuesto a las ganancias. Además de nombrar estos beneficios, en el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021) se enumeran las actividades que no quedan comprendidas dentro del régimen:

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

Las pymes poseen una gran importancia a nivel mundial, la creación de estas empresas es un factor fundamental para el crecimiento y desarrollo económico ya que además de constituir una forma habitual de organizar la producción, generan nuevos procesos y servicios, ofrecen nuevos puestos de trabajo e incrementan el ingreso total. En todos los países componen la mayor proporción en cuanto a cantidad de empresas, mano de obra empleada, ventas totales y participación del Producto Bruto Interno (PBI) (Valdés Díaz de Villegas y Sánchez Soto, 2012).

En la cita anterior no se considera necesario nombrar a los países bajo análisis ni sus porcentajes puntuales, ya que sólo se busca dimensionar la gran participación de las

pymes en todo el mundo y enfocar la atención en Argentina, país dónde se acontece de igual manera dicha magnitud. Según indica Martínez, Guercio, Corzo y Vigier (2017) la cantidad de pymes en marcha equivale al 99% del número total de empresas, contra el 1% de las categorizadas como grandes, aportando el 42% de las ventas totales y generando el 70% del empleo. A continuación, se presenta la Figura 1, su confección fue lograda recolectando información sobre la división por rubro del total de pymes argentinas para así reflejar su dimensión en porcentajes:

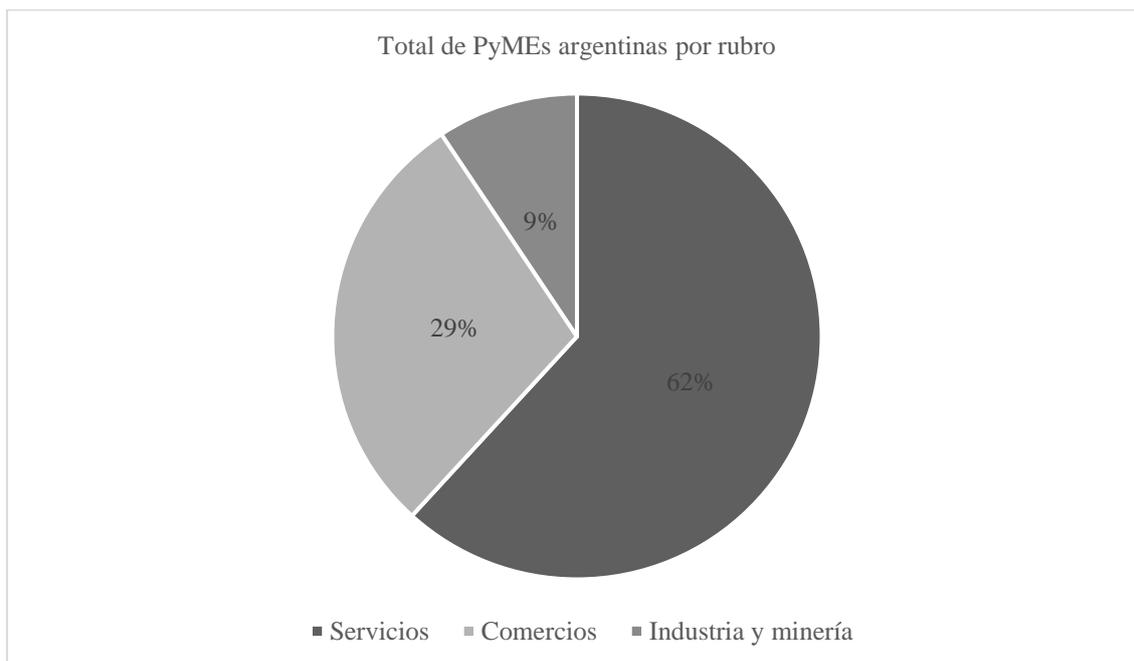


Figura 1. Total de PyMEs argentinas por rubro. Fuente: elaboración propia en base a Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (2020).

El gráfico muestra datos publicados por el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (MTEySS) obtenidos por el Sistema Previsional Argentino (SIPA). A través de estas estadísticas e indicadores nacionales se nota la principal tendencia en Argentina de optar por el sector de servicios con un 62% (incluye los agropecuarios y de construcción), seguido por el sector comercial con un 29%. El bajo nivel de pymes en industria y minería (9%) marca el pobre desarrollo de la producción manufacturera y de explotación de recursos, lo que se debe a la falta de inversión en este sector, directamente relacionada al contexto del país y a las dificultades para el acceso al financiamiento (OEDE, 2020).

En épocas de una creciente globalización las pymes ocupan un papel cada vez más importante, aun cuando la mayoría de las teorías económicas se centran en el

comportamiento de las grandes compañías. Si bien se menciona anteriormente que en la mayoría de los países más de la mitad de los puestos de trabajo son generados por pymes, es claro que no son de la misma calidad que aquellos generados por las empresas más grandes: las pymes tienden a pagar salarios menores, a prosperar más en sectores de baja productividad y, dadas sus altas tasas de nacimiento y mortalidad los puestos de trabajo en ellas tienden a ser menos estables (Barreda, 2010).

Asimismo, las pymes constituyen una herramienta fundamental de movilidad social y mejor distribución del ingreso. Este segmento empresarial se encuentra íntimamente relacionado con la formación de capacidades en los estratos más pobres de la población y con la implementación del autoempleo, proporcionando los medios para una disminución de la pobreza y una mejora en términos de inclusión social. En el plano local favorece al desarrollo del interior de las provincias, disminuyendo los procesos migratorios hacia las grandes ciudades y evita lo que se denomina falta oportunidades fomentando un crecimiento más integrado (Dini y Strumpo, 2020).

Para cumplir con el deber económico y social explicado, las pymes tienen que ser competitivas, contar con la capacidad de insertarse en grandes mercados, sostener sus inversiones en activos fijos y generar empleo, siendo imprescindible acceder a una adecuada estructura de financiamiento que promueva el progreso en sus actividades. De la misma manera en que el financiamiento es importante para la evolución de la empresa también lo es para subsistir en tiempos de crisis (Martinez y Alvarado, 2013).

La inflación golpea vigorosamente desde hace muchos años a las Pequeñas y Medianas Empresas en Argentina, Braun y Llach (2010) la definen como el aumento generalizado de los precios, es decir, que hace disminuir el valor de la moneda corriente del país, y esta pérdida de valor monetario influye fuertemente en la economía de las pymes, afectando la inversión, los costos productivos y las ventas.

De los últimos 117 años (período 1901-2018), el gobierno nacional de Argentina refleja déficit fiscal en 107 de ellos, esto se debe a que el gasto público supera a los ingresos no financieros, donde a pesar de ejercer una presión tributaria elevada estos ingresos no aumentan y lo que traslada a muchas pymes a operar en el mercado informal. Tanto el déficit continuo como las deudas adquiridas y sus intereses son financiados por señoreaje, lo cual requiere emisión de dinero. En una economía monetarista emitir billetes sin respaldo conlleva a una mayor inflación (Soriano Espinosa, 2018).

Las medidas implementadas en Argentina en el año 2020 para controlar el tipo de cambio tienen efectos sobre las pymes: en el sector comercio, este cambio de percepción del mercado cambiario trae aparejado el aumento de precios de los productos internos; la falta de confianza en la moneda local por entrar en estado de *default*; produce una presión sobre precios al generarse una inflación por expectativas, es decir, el incremento de los costos de producción de las empresas no se llegan a trasladar completamente a los precios por la recesión del mercado de consumo; se desalientan las exportaciones al subir los costos internos de producción, esto resta competitividad a la producción nacional (Confederación Argentina de la Mediana Empresa, 2020).

En Argentina, las empresas mueren rápido y se crean comparativamente en menor cuantía, estas altas tasas de nacimiento y mortalidad visualizan que sólo un 3% de los nuevos emprendimientos llega al quinto año de vida, porcentaje totalmente desalentador en comparación con otros países. En este contexto, las restantes pymes que se mantienen en un estado de supervivencia sufren una ruptura en la cadena de pagos y deben endeudarse para cubrir el faltante de su caja diaria. Las organizaciones en ese estado no son atractivas para atraer fondos de capital y poseen muchas dificultades para acceder a otras alternativas que son de gran utilidad para sobrevivir (Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios, 2018).

Los elementos teóricos presentados hasta el momento dan cuenta de que el contexto de Argentina y la situación de crisis influye en el acceso al financiamiento y su necesidad por parte de las pymes para afrontarlo. Estos problemas económicos no son los únicos que se conectan con las decisiones de financiamiento, sino que también es preciso abordar el concepto de un modelo de pyme en particular: el de tipo familiar. Las organizaciones que presentan este modelo enfrentan otras dificultades como el factor generacional, los conflictos familiares, los diseños de gobierno inapropiados, la falta de análisis de las oportunidades y una tediosa toma de decisiones (Paladino et al., 2020).

La empresa familiar puede encuadrarse o no a los condicionamientos de una PyME, esta se define como aquella que, si bien tiene características propias de las empresas en general, presenta particularidades relativas a su gobierno el cual está ejercido por miembros de una o varias familias. Las mismas están ligadas mediante lazos sanguíneos, políticos como el matrimonio o por elección personal mediante una relación de confianza y amistad con otra familia (Molina Parra, Botero y Montoya Monsalve,

2016).

Como se dijo con anterioridad, las pymes familiares denotan debilidades y situaciones problemáticas que se dan entre sus integrantes y en contraste, condiciones que las fortalecen. Las mismas desarrollan una forma propia de hacer las cosas, con sus ventajas y desventajas visualizadas en la tabla siguiente (Dodero, 2020):

Tabla 3: *Ventajas y desventajas de las empresas de tipo familiar.*

Ventajas	Desventajas
Menor rotación de ejecutivos: mayor perdurabilidad de los integrantes de la familia en sus cargos	Falta de capacitación en su puesto
Mejor unidad entre socios	Conflictos familiares, secretos y toma de decisiones sin respetar rangos
Agilidad en la toma de decisiones de los socios	Demoras en las decisiones entre los sectores de menor jerarquía y los dueños
Cultura organizacional fuerte, basada en la confianza, lealtad, honestidad y legitimidad	Dificultad para atraer a gente talentosa
Deseo de continuidad generacional y visión a largo plazo	Superposición entre los roles familiares y empresariales
Preocupación por la reputación, calidad del producto e imagen ante los consumidores	Resistencia al cambio y decisiones financieras conservadoras
Mayor dedicación, sacrificio y compromiso con el objetivo organizacional	Estancamiento estratégico
Especial atención en la satisfacción del cliente	Los créditos se ven limitados a la propiedad familiar

Fuente: Elaboración propia basada en Dodero (2020).

En la Tabla 3 se puede observar que este tipo de pymes sufren limitaciones en cuanto al financiamiento, ya que tienden a decisiones conservadoras, en algunas oportunidades puede ser bueno, pero para alcanzar los ideales que tanto anhelan es necesario tener confianza y asumir riesgos aprovechando opciones interesantes (AEGON, 2019).

Es importante aquí que se marque la importancia del concepto de traspaso generacional, el cual se define como el deseo y pretensión del fundador sobre la permanencia en el tiempo de su empresa resguardando el objetivo organizacional (Lucero Bringas, 2019). El concepto anterior busca mantener el vínculo familiar, lo que implica acrecentar la fortuna socioemocional y dineraria, protegiendo y aumentando el patrimonio de la empresa en donde el financiamiento ocupa un rol primordial (Aguilar y Briozzo, 2020).

En la República Argentina las pymes familiares son muy importantes ya que ocupan el 50% de la actividad económica, sin embargo, solo pocas de ellas logran permanecer a lo largo de las generaciones de la familia, el 30% alcanza sólo a la segunda

y menos del 10% sobrevive a la tercera generación (Instituto Argentino de Empresa Familiar (Goyzueúa Rivera, 2013).

El mundo de las pequeñas y medianas empresas se puede entender a través del modelo de los tres círculos, cuya creación se le atribuye a Renato Tigiuri y John Davis (1982) y en el que se simbolizan los subsistemas: familia, empresa y propiedad. Estos subsistemas permiten un análisis acerca de la necesidad de financiamiento y la toma de decisiones con respecto a esta herramienta según cuánto interactúan y aportan a la pyme.

Este trabajo de investigación menciona anteriormente cómo encuadran las pymes según el tamaño de su empresa en ciertas categorías, entonces el tamaño que posean y el tipo o modelo de organización que presenten, sea familiar o no, sumado al contexto de crisis va a influir en la estructura de financiamiento adoptada. Planificar esta financiación, permite utilizar los fondos de manera que se optimicen los beneficios y se maximice el valor de la empresa, lo que requiere de una toma de decisiones acertada por parte de los administradores garantizando su funcionamiento y permanencia (Gonzales Urbina, 2016).

En cuanto a la necesidad de planificar, los entornos económicos pueden determinar una crisis dentro de la pyme familiar, trayendo consigo la cesación de pagos por lo que deben realizar una valuación de la empresa para maximizar el valor financiero obteniendo una liquidez de dinero adecuada para mantener en marcha la compañía. La viabilidad financiera tiene la finalidad de evitar caer en niveles de endeudamiento irreversibles, se puede medir la intensidad de la deuda utilizando ratios para observar hasta qué punto resulta beneficioso o no soportar la carga financiera (Molina Sandoval, 2014).

El financiamiento entonces, se define como el aporte de fondos y la obtención de los recursos económicos necesarios para el desarrollo de una actividad productiva, en donde permita sostener el funcionamiento eficiente de la misma o invertir en actividades innovadoras, tecnológicas y de comunicación. Su costo está determinado por los intereses o dividendos que deban pagarse por su utilización. Existen muchos tipos de financiamiento por los que pueden optar las pymes familiares, desde los más clásicos hasta los más modernos, es por esto que a la hora de solicitarlos se deben tener en cuenta todos los conceptos hasta aquí introducidos (Saavedra Garcia y León Vite, 2014).

En la búsqueda de alternativas financieras adecuadas aparece el concepto del

método formal e informal. Cuando se encuentran limitaciones para acceder al sistema financiero formal, los proveedores toman un lugar importante ya que son entes no financieros que dan una solución crediticia a corto plazo en la misma habitualidad de operaciones con la empresa y en ella no se firma ningún documento formal. Otras alternativas informales son las redes familiares, afectivas, prestamistas e intermediarios. Por otra parte, el sistema financiero formal es un conjunto de organismos, tanto públicos como privados, encargados de la administración de recursos, como bancos, programas estatales, cooperativas y mutuales (Vázquez Torres, Carbajo Vasco y López Peláez, 2010).

Las fuentes de financiación se pueden clasificar como de tipo interno o externo. Las primeras corresponden a la generación misma de recursos por parte de la propia empresa las cuales tienen niveles de riesgo más bajos y las segundas hacen referencia al acceso de recursos en el sistema financiero, ya sea formal o informal. Al financiamiento interno también se lo llama autofinanciamiento al que, debido al bajo peso que tiene el sistema financiero argentino, muchas pymes familiares recurren al capital de sus dueños (Flórez Uribe, 2015).

Bohórquez Medina, López Cajas y Castañeda Vélez (2018) mencionan las siguientes opciones a elegir dentro del financiamiento interno:

- ❖ Aumentos de capital: son aquellos que se producen por una emisión de acciones que acreditan el carácter de socio, formando así el capital social;
- ❖ Flujo de fondos: son los ingresos corrientes netos de egresos con los que solventan las necesidades diarias de la organización;
- ❖ Reinversión de utilidades: son ahorros propios de cada integrante de la sociedad basado en la reinversión de las utilidades obtenidas por la empresa;
- ❖ Inversión de accionistas: los dueños aumentan la inversión en proyectos de innovación, estos terminan siendo beneficiosos para la empresa en cuestión.

Las pymes familiares incorporan otras estrategias de financiación interna que les permiten afrontar desequilibrios económicos transitorios, con el objetivo de mantener el funcionamiento de la empresa evitando presenciar complicaciones como la pérdida de liquidez. Entre estas estrategias se mencionan el diferimiento de pagos de impuestos, el diferimiento del pago de a proveedores, apalancamiento financiero, entre otros (Perez, Sattler, Terreno y Bertoni, 2015).

Como se hizo mención anteriormente, existen fuentes de financiación externas que, según Bohórquez Medina et al., (2018) se definen de la siguiente forma:

- ❖ Crédito hipotecario: la empresa tiene que preñar un bien inmueble para garantizar su pago;
- ❖ Crédito prendario: la empresa tiene que preñar un bien mueble, mercancías u otros efectos, títulos de la deuda pública, acciones de compañías, y en general cualesquiera papeles de crédito negociables en el comercio para garantizar su pago;
- ❖ Arrendamiento financiero: arrendar bienes muebles o inmuebles para el proceso de innovación, de esta forma la empresa no se descapitaliza;
- ❖ Inversionistas, fondos de inversión, entre otros: inversionistas o fondos de capital de riesgo los cuales están en búsqueda de buenos proyectos de inversión;
- ❖ Oferta pública de acciones: crece el número de acciones en la empresa, esto permite a los accionistas compartir el riesgo del proyecto;
- ❖ Proveedores y clientes: considerarlos como opción en proyectos de inversión es de gran importancia para el mercado, ya que ante un nuevo proyecto no solo se ve beneficiada la empresa sino también los proveedores y clientes.

Arostegui (2013) amplía el listado anterior, menciona otras alternativas de financiamiento externo que son esenciales en esta clasificación:

- ❖ Otros préstamos a sola firma: se formalizan con un contrato entre las dos partes, la empresa solicitante del préstamo y una persona física o jurídica la cual se compromete a prestarle una cantidad de dinero acordada para ser devuelta en un plazo determinado con los intereses correspondientes;
- ❖ Descubierta bancario: es un accesorio a la cuenta que la firma posee en el banco. Son disponibilidades a corto plazo y tiene un límite pre acordado con la entidad, es ideal para cubrir desfasajes financieros temporarios;
- ❖ *Factoring*: una de las partes adquiere créditos originados por la otra parte, a cambio de una suma de dinero determinado o determinable;
- ❖ Descuento bancario: se obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo al banco y este anticiparle el dinero;
- ❖ *Confirming*: la empresa cede la administración de los pagos a proveedores a

una entidad financiera (acreedor).

- ❖ *Crowdfunding*: la plataforma intermediaria suele ser internet, es una financiación que se lleva a cabo mediante la cooperación para el logro de determinados proyectos.
- ❖ *Financiamiento público*: el Estado es el encargado de financiar a las empresas otorgando diferentes programas de financiación.

En los apartados siguientes se profundizan algunos conceptos considerados esenciales que se nombran en la clasificación anterior. En primer lugar, el arrendamiento financiero o *leasing*, esta es una herramienta de financiación que permite obtener bienes sin la necesidad de una inversión inicial. Se realiza mediante un contrato el cual se define en el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina (CCyCNA) como un convenio donde una parte hace entrega de un bien a la otra, este debe ser cierto y determinado para que esta última parte tenga el derecho de uso por un plazo explícito a cambio del pago de un importe similar a un alquiler, pero con la opción de compra a futuro (Caramelo, Picasso y Herrera, 2016)

La figura de financiamiento anterior ayuda a adquirir bienes, en general maquinarias, a través del pago de cuotas por el uso del mismo, este importe se compone por el valor del bien más los intereses del pago a plazo, mientras tanto, hasta que la empresa no utilice la opción de compra, el bien sigue siendo propiedad de la entidad dadora. La principal ventaja de esta opción reside en las cuestiones tributarias, pero derivan desventajas relacionadas a los riesgos asumidos, ya sean seguros, mantenimiento u otras. Al finalizar el contrato se puede entonces, comprar el bien, devolverlo o renovar el contrato. El plazo mínimo es de 2 años y si bien, no es comúnmente utilizado en inmuebles, el plazo para estos debe ser por 10 años (Dominguez, 2015)

La Comisión Nacional de Valores (CNV) funciona como un mecanismo de financiación que permite a las pymes familiares conseguir tasas similares a las obtenidas por las grandes firmas accediendo de forma fácil al mercado de capitales. Tiene como requisito la necesidad de contar con un garante listado en ella, lo que lleva a este instrumento a tener menores costos que otros ya que la empresa es avalada por una entidad de garantía (Arostegui, 2013).

El contrato de factoraje o factoring es regulado por el CCyCNA, esta alternativa consiste en un convenio por el cual una empresa encarga a otra el servicio de cobranza

futura de sus cuentas por cobrar existentes a su favor y ésta a cambio obtiene de forma inmediata el dinero referido a esas operaciones. La empresa que ofrece el servicio acepta pagando a la empresa contratista el total de las cuentas en cuestión menos un descuento. Este tipo de contrato suele ser utilizado cuando las empresas tienen dificultades para cobrarles a sus clientes morosos (Caramelo et al., 2016)

Un método novedoso y que va ganando mayor peso continuamente es el crowdfunding, también conocido como financiación colectiva o microfinanciación. Este método digital consiste en reunir una suma de dinero o recursos no monetarios mediante la colaboración entre varios usuarios para apoyar el desarrollo de una iniciativa concreta desde plataformas virtuales (Rodríguez, Svensson y Pérez, 2017).

El crowdfunding, como se ha dicho, es una alternativa que revoluciona al sistema financiero por permitir el acceso de fondos de una manera innovadora, Consol Torreguitart, Gallardo Gallardo y Torres Tomas (2015) muestran 4 diferentes tipos:

- ❖ Donación: en este modelo, los usuarios aportan dinero sin recibir ningún tipo de compensación a cambio, sólo como muestra de solidaridad. Los propósitos que suelen financiarse de esta forma son sociales o humanitarios sobre causas de interés para los aportantes;
- ❖ Préstamo: en este caso, los contribuyentes reciben por su dinero prestado una contraprestación. Quienes proporcionan el dinero perciben su dinero inicial y un interés previamente acordado. En este tipo de crowdfunding es común que se utilice el término prestamista por sobre el de financiador;
- ❖ Recompensa: los aportantes en este tipo de recaudación de fondos toman a cambio algún producto o servicio que la empresa tiene proyectado a ofrecer en el futuro. Existen algunas plataformas en donde se entrega el producto o servicio solamente si se alcanza el objetivo de financiación fijado;
- ❖ Inversión: la diferencia radica en que la empresa financiada ofrece a cambio acciones o participaciones por la colaboración de los usuarios. En este modelo para recibir la contraprestación es necesario primero que la empresa se encuentre funcionando en el mercado y obtenga ganancias, por lo que no es un sistema inmediato.

El último concepto a profundizar es el de financiamiento público, estos programas son impulsados por el Estado para subsanar fallas en el mercado privado crediticio y

constituyen una ayuda para las pymes familiares que tienen dificultades para acceder a los instrumentos de financiación privada. Estas alternativas de asistencia estatal son administradas en Argentina por diferentes organismos públicos cuyos fondos se destinan a fines de capacitación del personal o de desarrollo productivo de ciertas regiones y rubros de la actividad económica (Villar, Briozzo y Pesce, 2014).

Muchas veces los planes públicos muestran deficiencias en cuanto al alcance, las mismas se atribuyen a la escasa información y a la mala comunicación en los medios para acreditar su conocimiento. Además, suelen presentar faltas en cuanto a la efectividad y transparencia atribuidas a criterios de selección de proyectos y empresas cuestionables (Bebczuk, 2010).

Como se dijo anteriormente, Argentina al igual que el resto del mundo, se encuentra en un plano de vulnerabilidad debido a la emergencia sanitaria decretada para cuidar la exposición de la población al contagio de la enfermedad *coronavirus disease 2019* (COVID – 19). Los habitantes afectados afrontan restricciones de horarios para asistir a los comercios o ir a trabajar, por lo que la caída de ventas y productividad es inevitable para las pymes familiares. En este aspecto, el gobierno nacional a través de los organismos públicos aplica medidas de financiación con el objetivo de que las empresas subsistan a la crisis (Fundación Observatorio PyME, 2020).

De acuerdo con un estudio realizado por la Fundación Observatorio PYME (2017), entre 2007 y 2017, en promedio, el 60% de los recursos aplicados a la inversión fue financiado con utilidades (principalmente), aportes de socios y demás recursos propios de la empresa:

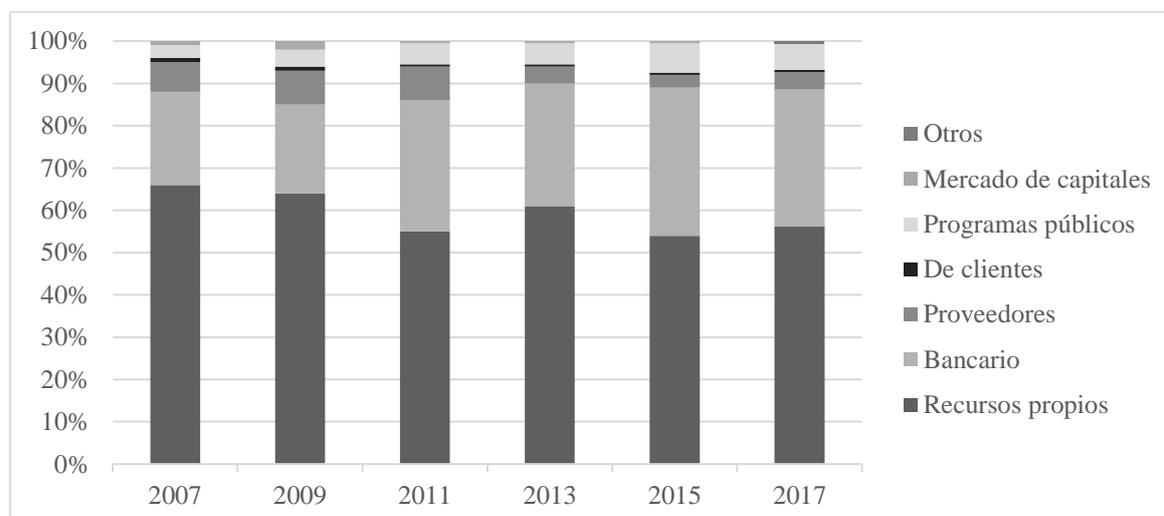


Figura 3. Estructura de financiamiento de PyMEs inversoras (Observatorio de

Empleo y Dinámica Empresarial [OEDE], 2017).

En la Figura 3 se observa que la participación del crédito bancario queda como segunda fuente de preferencia, sin superar el 30% del gasto en inversión. El mismo informe señala que el financiamiento a través de proveedores es muy pequeño, en torno al 4%, método que es mayormente utilizado en las operaciones diarias. Por otra parte, la obtención de fondos para inversión a través de programas públicos es poco significativa (6%). Adicionalmente, el financiamiento a través del mercado de capitales es insignificante (Di Pace, 2019).

De esta forma, el apartado de elementos teóricos cierra con la descripción del concepto de acceso financiero el cual es la capacidad de los individuos o empresas para obtener créditos y otros servicios de gestión de riesgos. Algunos obstáculos para este acceso derivan de las características propias de cada opción financiera y de sus condicionamientos como plazos y montos insuficientes y no convenientes, requisitos burocráticos complejos, escasa difusión e información, y mala predisposición en la gestión por parte de las entidades que las ofrecen (Saavedra Garcia y León Vite, 2014).

Problema de investigación

A raíz de lo expuesto se entiende que, las empresas pueden tomar decisiones de financiamiento equivocadas al estar influenciadas por distintos factores, como la actividad, capacidad y tamaño de la organización tratada; el contexto de crisis en el que convive; el tipo de empresa del que se trate, sea familiar o no; y los obstáculos del acceso al crédito. Estas decisiones conducen a la adopción de una estructura financiera que puede no ser la más conveniente o adecuada. En este TFG se pretende analizar en profundidad la problemática aludida con sus efectos en las pymes familiares ubicadas en la localidad de Carlos Pellegrini, provincia de Santa Fe, en el año 2021.

En razón al párrafo anterior, se busca conocer cuál es la estructura financiera de mayor conveniencia para las pymes familiares en contextos de inestabilidad, por lo que este estudio inicia su indagación planteando los siguientes interrogantes: ¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes familiares en Argentina?; ¿cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión?; ¿qué estructura de financiamiento adoptan dichas empresas en esta situación?; ¿existen métodos alternativos accesibles para las pymes familiares?; el contexto económico, ¿permite la implementación de estas alternativas o conviene mantener la estructura?

El estudio y tratamiento de esta problemática es de suma relevancia debido a la fuerte incidencia que tienen las estrategias y fuentes financieras en el crecimiento, desarrollo y sustentabilidad en este tipo de empresas, las cuales constituyen un eslabón primordial a nivel mundial en el encadenamiento de la actividad económica y la generación de empleo. Asimismo, la importancia de este proyecto de investigación recae en la utilidad para las pymes familiares, ya que sus aportes pretenden beneficiarlas, posibilitándoles una mejor comprensión de la situación que cada empresa atraviesa y permitiéndoles analizar si las herramientas de financiamiento que emplean son acertadas o existen otras que les otorguen mayores ventajas y les sirvan para adaptarse a la crisis actual del país.

Objetivo general

Analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes familiares en el contexto económico 2021 en la localidad de Carlos Pellegrini, provincia de Santa Fe.

Objetivos específicos

- ❖ Analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares en la crisis económica actual;
- ❖ Analizar la conveniencia de mantener o no esa estructura;
- ❖ Determinar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento.

Métodos

Diseño

La propuesta investigación fue de alcance descriptiva, donde la intención del estudio se basó en analizar y especificar las propiedades, características y rangos más importantes del fenómeno tratado; en este caso, las estrategias de financiamiento que aplican las pymes familiares de Carlos Pellegrini para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis en el año 2021. Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

El enfoque fue cualitativo ya que se buscaron respuestas a los interrogantes desprendidos de la problemática, llevando a cabo una investigación más completa sobre la misma.

El diseño del trabajo fue no experimental ya que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, es decir, sólo se observaron los fenómenos tal y como son en la realidad para luego ser analizados. Además, se recopilaron datos en un momento único a través de una entrevista en cada participante, es decir, se investigó con un diseño de tipo transversal.

Participantes

La población estuvo conformada por pymes familiares de diferentes sectores económicos de Carlos Pellegrini, Santa Fe.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que no se pudo obtener un listado completo de las pymes del pueblo, por lo que apenas se encontró un caso que podía utilizarse, el mismo se utilizó, considerando que estas empresas cumplen con las características necesarias para que fueran analizadas bajo la temática planteada.

La muestra, por lo tanto, estuvo conformada por empresas familiares de la localidad que, debido a la naturaleza del tipo de investigación, se requirieron siete casos.

Instrumentos

Se comunicó con los estudios contables de las pymes familiares de la localidad y con grupos de afinidad cercanos a los titulares para obtener un canal de contacto con ellos. Se profundizó sobre el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas, su estructura de financiación y de las razones que aducen los

empresarios para utilizarlas.

Para el relevamiento de la información se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para recopilar los datos relativos a las características de las empresas en relación al financiamiento, siguiendo una guía de entrevista basada en función a los objetivos específicos. Esta guía cuenta con preguntas abiertas y cerradas, las mismas fueron de tipo semiestructuradas y elaboradas con anterioridad de forma conjunta entre alumnos de la materia Seminario Final de la carrera Contador Público de la Universidad Empresarial Siglo 21. El lector puede encontrar en el Anexo I las preguntas y respuestas realizadas a las pymes familiares 1 y 5 a modo de ejemplificar el trabajo realizado con todas las demás empresas.

Previamente, se procedió a la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes, el lector puede encontrar en el Anexo II los documentos firmados por las pymes familiares 1 y 5 a modo de ejemplificar el trabajo realizado con las demás empresas. La conversación con los titulares de las empresas fue registrada mediante grabación digital y posteriormente transcrita. Algunas entrevistas se realizaron vía correo electrónico por no poder coordinarla en persona. Se utilizaron medios digitales como *What's App* y *Outlook* para ampliar la información en las respuestas de pobre justificación por parte de los titulares, o para recabar algunos datos faltantes que se notaron luego de la transcripción.

Análisis de datos

Se transcribieron en su totalidad las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes, se individualizaron de forma tal que permitieran agrupar e interpretar los datos con mayor facilidad para su posterior análisis y desarrollo de esta investigación. Cada entrevistado aceptó participar en el estudio de forma voluntaria luego de que se les garantizara su anonimato.

Se realizó una descripción de cada entrevista desde un punto de vista general, plasmando las principales características de las pymes familiares para una rápida visualización y comparación entre ellas, mostrando de forma breve la historia de cada empresa y además se analizaron los efectos que provoca en ellas la crisis de Argentina y se los expuso a través de tablas, a modo de contextualizar la situación, poniendo énfasis en los aspectos económicos y financieros.

Luego, desde un punto de vista particular, se relacionó la información recabada

con la problemática planteada comparando esos datos entre las empresas de la muestra para observar similitudes y diferencias en la tendencia o preferencia respecto de los instrumentos financieros utilizados por las mismas. A partir de ese acercamiento se analizó la conveniencia de mantener o no la estructura financiera adoptada nombrando las respectivas ventajas y desventajas que traen aparejadas.

Por último, se estudió el historial de solicitudes crediticias de las pequeñas y medianas empresas entrevistadas con el fin de entender cómo influyen en las decisiones financieras el asesoramiento profesional, las necesidades y las dificultades en el acceso a los métodos de financiación.

Resultados

A continuación, se exponen los resultados obtenidos luego de llevar a cabo un profundo análisis de datos. La información fue relevada en base a lo explicado en el apartado Métodos de esta investigación.

De esta manera, se resume en la Tabla 4 las principales características de las empresas, lo que permitió un primer acercamiento a los aspectos generales de las mismas y posteriormente indagar sobre la problemática en cada caso particular:

Tabla 4: *Descripción general de las pymes familiares.*

Pymes familiares	Antigüedad	Forma jurídica	Rubro	Categoría MIPyME	Ventas 2020	Empleados
1	35 años	Unipersonal	Servicio contable. Ganadería	Micro	7.407.642	4
2	130 años	S.A.	Servicios agropecuarios. Cultivo de cereales, ganadería	Pequeña	65.121.685	7
3	3 años	S.R.L.	Tambo, ganadería, cultivo de cereales	Pequeña	28.964.124	9
4	3 años	S.R.L.	Construcción, elaboración de hormigón. Servicio ingeniería	Micro	12.954.786	10
5	35 años	Unipersonal	Transporte de cereales y otros productos	Micro	11.045.957	3
6	22 años	S.A.	Ferretería y venta de materiales siderúrgicos	Micro	43.565.140	7
7	15 años	S.R.L.	Productores de seguro	Micro	7.824.264	4

Nota: con el fin de proteger la identidad de cada participante se les ha asignado un número según el orden de las entrevistas para referirse a ellos en el TFG, además las ventas se encuentran valuadas en pesos. Fuente: elaboración propia.

La guía de entrevista averiguó sobre la situación de crisis actual que atraviesa Argentina y cómo afecta en las organizaciones de Carlos Pellegrini, haciendo hincapié en los aspectos económicos y financieros. Los resultados obtenidos se exponen en la siguiente tabla:

Tabla 5: Efectos de la crisis argentina en las pymes familiares.

Pyme familiar	Contexto de crisis				
	Medida en que afecta	Causa a la cual se lo atribuye	Efectos económicos	Efectos financieros	Otros efectos
1	Nada	-Agropecuario: Tipo de cambio, precios internacionales y rindes favorables. Sector esencial. -Profesional: posibilidad de <i>home office</i>	El campo se ve fortalecido, incorporando maquinaria y haciendo inversiones. El mismo tiene un efecto pujante sobre los otros sectores del pueblo	No, tasas fomentadas para pymes	-
2	Poco	La pandemia trae “Reglas de juego” cambiantes, nuevas retenciones a los cereales, cierre de exportaciones ganaderas	Aumento de los costos de alimentación de hacienda. Apuesta equivocada a la ganadería	Sí, produce baja oferta, tasas altas y auto-financiarse	Reorganización del personal para mantener el distanciamiento. Incertidumbre
3	Poco	La pandemia trae “reglas de juego” no favorables, ya que el gobierno necesita de un mayor aporte del campo para solventar la situación	Se hace más difícil solventar los costos	No, ya que se ofrecen tasas razonables en el sector	-
4	Poco	Inflación	-	Sí, genera altas tasas de interés	Variabilidad de precios que complican la gestión día a día, esto afecta más a los clientes.
		Pandemia	-	-	Trabajos demorados por la cuarentena
5	Mucho	Inflación	Todo aumenta, gasoil, cubiertas, repuestos, pero no aumenta el precio del flete. Hay menos ventas	Sí, lleva a la decisión de no tomar financiación de terceros	Incertidumbre
6	Poco	Inflación	Ventas afectadas por disparidad de precios	No, no se modificaron las líneas crediticias abiertas.	-
		Pandemia	Ventas disminuidas circunstancialmente. Faltante de mercaderías por problemas de entregas de los fabricantes		Operatoria afectada por contagio en el personal
7	Poco	Inflación – Pandemia	Mínima disminución de ventas	Cree que afecta, pero no aplica a la empresa	-

Fuente: elaboración propia.

Logrado este acercamiento, se conoció el panorama general de las pymes y los efectos del contexto donde se desenvuelven. A partir de ello, se destacan en la siguiente tabla, los métodos de financiamiento utilizados en cada empresa y las respectivas ventajas que declaran obtener de esos instrumentos:

Tabla 6: Aspectos positivos de las herramientas financieras utilizadas por las pymes.

Métodos de financiamiento	Pymes familiares						
	1	2	3	4	5	6	7
Auto-financiamiento	No genera obligación ajena	No hay intermediarios	Cero endeudamientos con terceros	Decisión propia, sin requerimientos ajenos	Es propio, sin requisitos	-	Bajo riesgo
Financiamiento cuenta corriente proveedores	-	Pagar a plazo los insumos	Liquidez	Accesible, rápido, fácil	-	Mejorar condiciones de compra de mercaderías.	-
Financiación deuda de impuestos	-	Baja tasa de interés	-	-	-	Mejorar el capital de trabajo a tasas bajas	-
Créditos bancarios prendarios	-	Ninguna necesidad de buscar garantía	-	-	-	Largo plazo y buenas tasas	-
Créditos bancarios a sola firma	Fácil tramitación	Pagar a plazo los insumos	Mayor crecimiento. Plazo conveniente.	Requisitos poco exigentes. Plazo conveniente.	-	Fácil obtención. Compra de mercadería al contado	-
Tarjeta de crédito para el agro o para otras pymes	-	-	Rápido acceso	Cuotas sin interés, crédito rápido	-	Rápida obtención. Instrumento práctico	-
Descubierto bancario en cuenta corriente propia	-	-	Mantener liquidez, ágil obtención	-	-	-	-
Descuento de cheques de pago diferido	-	Útil para la compra de insumos	Obtener liquidez	-	-	Permite comprar mercadería al contado	-
Billeteras virtuales	-	Permite descontar cheques	Plataforma práctica para descuento de cheques y pequeños créditos	-	-	-	-

Nota: el uso se identifica con la opinión de la pyme y la no utilización de dicha herramienta se representa con un guion medio (-).

Fuente: elaboración propia.

En la tabla siguiente se contrastan las desventajas que las pymes encuestadas señalan de sus métodos de financiamiento:

Tabla 7: Aspectos negativos de las herramientas financieras utilizadas por las pymes.

Métodos de financiamiento	Pymes familiares						
	1	2	3	4	5	6	7
Auto-financiamiento	Costo de oportunidad	Gastar los recursos propios	Menor crecimiento	El dinero utilizado ya no se puede destinar a otra cosa	Ninguna	-	Ninguna
Financiamiento cuenta corriente proveedores	-	Cobro de intereses	Tasa de interés implícita	Plazo no conveniente para sus clientes	-	Es de corto plazo	
Financiación deuda de impuestos	-	Ninguna	-	-	-	Ninguna	-
Créditos bancarios prendarios	-	Ninguna	-	-	-	Limitado a compras de rodados	-
Créditos bancarios a sola firma	Tasas altas, corto plazo	Tasas altas	Burocracia. Requisitos	Demora en la acreditación	-	Tasas elevadas	-
Tarjeta de crédito para el agro o para otras pymes	-	-	Tasas altas, implícitas y poco claras, algunos proveedores no las aceptan	Margen limitado	-	Es de corto plazo	-
Descubierto bancario en cuenta corriente propia	-	-	Tasas altas (TNA 36.5% Banco Macro)	-	-	-	-
Descuento de cheques de pago diferido	-	Ninguna (TNA 35% Banco Macro)	Ninguna (TNA 35% Banco Macro)	-	-	Tasa de interés elevada (TNA 34% Banco Nación)	-
Billeteras virtuales	-	Ninguna	Ninguna	-	-	-	-

Nota: La sigla TNA mencionada significa Tasa Nacional Anual. Tasas actualizadas al mes de junio 2021. Fuente: elaboración propia.

Las dos tablas anteriores tuvieron como finalidad permitir un análisis acerca de la conveniencia de mantener el uso de esas herramientas financieras.

A continuación, se expone en la siguiente tabla el uso de los fondos, mostrando las necesidades que buscan satisfacer las organizaciones con cada método:

Tabla 8: Destino del financiamiento.

Métodos de financiamiento	Pymes familiares						
	1	2	3	4	5	6	7
Autofinanciamiento	Infraestructura y capital de trabajo	Infraestructura y capital de trabajo	Infraestructura y capital de trabajo	Herramientas, materiales	Todas las operaciones	-	Todas las operaciones
Financiamiento cuenta corriente proveedores	-	Insumos	Insumos	Materiales	-	Mercadería	-
Plazo en días	-	30	30	15-30	-	15-30	-
Financiación deuda de impuestos	-	Netamente financiero	-	-	-	Mejorar el capital de trabajo	-
Créditos bancarios prendarios	-	Tractor	-	-	-	Utilitarios	-
Amortización	-	S.F. Semestral	-	-	-	S.A. Mensual	-
Créditos bancarios a sola firma (corto plazo)	Insumos y gastos operativos	Capital de trabajo	Infraestructura	Arenadora	-	Formación capital de trabajo	-
Amortización	S.A. Semestral	Bullet	S.F. Mensual	S.F. Mensual	-	S.A. Mensual	-
Tarjeta de crédito para el agro o para otras pymes	-	-	Insumos	Herramientas de mano	-	Formación de capital de trabajo	-
Descubierto bancario en cuenta corriente propia	-	-	Fondeo de cuenta cte.	-	-	-	-
Descuento de cheques de pago diferido	-	Insumos	Insumos, inversión	-	-	Formación capital de trabajo	-
Billeteras virtuales	-	Insumos	Insumos, gastos generales	-	-	-	-

Nota: siglas referenciadas, Sistema alemán (S.A.), Sistema francés (S.F.), amortización única (bullet). Todos los métodos son valuados en moneda nacional. Fuente: elaboración propia.

Luego de estos resultados, se identificaron las barreras al acceso que se les presentan a estas empresas a la hora de buscar financiamiento en la tabla siguiente:

Tabla 9: *Historial de solicitudes financieras de difícil acceso.*

Pymes familiares	Solicitud de difícil acceso	Obstáculos	Rechazo	Motivo
1	Crédito bancario hipotecario	Tasa de interés variable, requisitos, demora en la obtención	Sí	Falta de patrimonio como respaldo. El flujo de ingresos no era acorde al monto de la cuota. Créditos disponibles no acordes con la política de la empresa.
2	Crédito bancario prendario	Requisitos	Sí	Falta de margen crediticio, calificación cubierta con los créditos otorgados. No se obtuvo la ampliación de dicho margen.
	Financiamiento cuenta corriente proveedores	Leve dificultad en la preparación de documentación solicitada para el alta como cliente	No	-
3	No	-	-	-
4	Financiamiento cuenta corriente proveedores	Confianza de proveedores	Sí	Sólo por ser nuevos clientes hasta llegar a una operatoria habitual.
5	No solicita créditos	Tener una buena carpeta crediticia. Intereses altos	-	-
6	Crédito bancario hipotecario	Requisitos, trámite complejo	Sí	Muchas exigencias para obtener los montos que la empresa necesita.
7	No solicita créditos	-	-	-

Fuente: datos recabados por el autor.

Discusión

El objetivo principal planteado en esta investigación es analizar las opciones financieras que resultan más beneficiosas para empresas catalogadas bajo el concepto PyME. Además, este planteo analiza dicho fenómeno en organizaciones de tipo familiar ubicadas en Carlos Pellegrini, provincia de Santa Fe, y que se encuentran sumergidas en el contexto económico inestable de Argentina en el año 2021.

Este objetivo busca conocer cómo financian sus operaciones las pymes familiares, observando si sus características básicas, el tipo de empresa, sea familiar o no y la situación económica, influyen en la toma de decisiones financieras como así también en el acceso a estos instrumentos, y en caso de necesitar solicitar financiación, explicar si estos factores son condicionantes o puede ser accesible implementarla. En base a lo anterior, cabe destacar que es importante estudiar el financiamiento en las pymes para que estas puedan funcionar de manera eficiente y aportar al desarrollo económico del país.

Asimismo, la significancia de abordar esta temática en el plano local, se debe a que no existen investigaciones previas que aporten conocimiento suficiente a los empresarios, permitiendo a estos aplicarlo con la finalidad de tomar decisiones financieras más acertadas que mejoren el desenvolvimiento de sus actividades en el contexto actual, posibilitando su continuidad, creciendo y subsistiendo a las crisis, sirviendo al mismo tiempo como punto de partida para futuras investigaciones.

Interpretación de los resultados

El objetivo general de este TFG se apoya en la consecución de los distintos objetivos específicos establecidos, por lo que se realiza la apertura de este apartado desentrañando los resultados que se obtuvieron para el logro de estos últimos.

En cuanto al primero, este pretende analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares en la crisis económica actual, por lo que, en el apartado resultados se puede observar que el autofinanciamiento es el método más utilizado, 6 de las 7 pymes familiares encuestadas lo aprovechan para satisfacer un gran abanico de necesidades en simultáneo. Las pymes 5 y 7 dedicadas respectivamente al servicio de transporte y la prestación de seguros, lo emplean en casi todas sus operaciones, inversión o gastos, debido a que no adquieren financiación de terceros. La Pyme Familiar 4 lo destina a la compra de todo tipo de herramientas y materiales para brindar su servicio de

construcción, y las pymes agropecuarias 1, 2 y 3 mencionan destinos como la mejora de infraestructura para ganadería (corrales), tambo (sala de ordeño), gastos de siembra, insumos, sueldos, impuestos, entre otros.

Entonces, el autofinanciamiento configura la herramienta principal para financiar las operaciones de las entrevistadas, como muestra la Tabla 6, estas atribuyen mayormente su razón a la ventaja de que este método financiero es propio, haciendo hincapié en que no genera endeudamiento con terceros, obligaciones con otra parte, ni vinculación alguna con intermediarios, además se nombran otras ventajas como el bajo riesgo, el cual es importante en esta economía inestable, y la inexistencia de requisitos. A lo anterior se agrega que, si bien las pymes 1, 2, 3 y 4 financian mayormente sus operaciones con recursos propios, completan la necesidad de fondos utilizando financiación de terceros como una herramienta secundaria. La Pyme Familiar 6 es la única que no usa financiamiento interno por política de la empresa.

Para justificar la observación anterior, se tienen en cuenta varios factores. Se comienza por explicar el más manifestado, al que las pymes atribuyen la elección de esta estructura, este es: el costo. Si bien el autofinanciamiento tiene un costo de oportunidad implícito, este les resulta menor en comparación con el de los instrumentos financieros externos que, además de este aspecto negativo conformado por comisiones e intereses altos, las pymes familiares destacan otros como la baja oferta, riesgos, demoras, burocracia, plazos no convenientes y requisitos, los cuales se dan en todos ellos y que no existen en la financiación interna.

Siguiendo con la interpretación del primer objetivo, se suma otro factor que influye a la elección de la estructura adoptada, este es: el contexto económico inestable en donde se desarrollan. En la Tabla 5 se observa que, una pyme indica verse afectada en gran medida por esta problemática en Argentina 2021, además 5 de 7 pymes familiares indican ser afectadas en poca magnitud y tan solo la pyme restante indica que no se ve afectada en medida alguna. La mayoría de estas afirman ver efectos negativos sobre el financiamiento que desalientan el acceso al crédito de terceros, 4 de 7 declaran que la crisis es culpable de la baja oferta y las elevadas tasas de intereses por parte de las financieras, como así también la incertidumbre que las lleva a tomar decisiones conservadoras como autofinanciarse para evitar riesgos.

Siguiendo con el análisis de la Tabla 5, se denota que las empresas acusan que los

efectos económicos son causados por la inflación y la pandemia: La Pyme Familiar 4 menciona la continua variabilidad de precios y las demoras producidas en el servicio de construcción; La Pyme 5, declara que los aumentos en sus gastos no se llegan a trasladar a sus precios de venta. La número 6, remarca esta disparidad de precios, además de señalar una disminución de ventas circunstancial, la falta de mercadería en su local y una operatoria algo afectada por el contagio del personal; La Pyme 7 también sufrió una mínima baja en sus ventas, pero en el rubro de prestación de seguros.

Las pymes 2 y 3 del sector agropecuario, atribuyen la causa de sus problemas poco significativos específicamente a las “reglas del juego” establecidas durante la pandemia: La Pyme Familiar 2 indicó que al ser versátiles generan incertidumbre y malas apuestas, además provoca aumentos en los costos de cereales que repercuten en la alimentación del ganado; La Pyme 3 se adhiere a la postura de que estas reglas son desfavorables, donde el aumento de retenciones y el cierre de las exportaciones ganaderas afectan en su gestión, costos y rentabilidad, argumenta que el motivo de esto es que el gobierno necesita un mayor aporte del campo para solventar la crisis del país.

Este escrito remarcó los resultados más representativos de la población, pero no hay que dejar a un lado la opinión no coincidente de la Pyme Familiar 1 quien opina que el contexto económico no afecta en medida alguna a las empresas agropecuarias ni a las de servicio profesional. Esta sentencia es cierta en la realidad de los estudios contables, ya que el efecto ocasionado es poco significativo en las actividades del rubro, inclusive sin pausas gracias al acceso remoto (home office) durante la emergencia sanitaria. Por otro lado, no es posible que su juicio se aplique a la realidad del sector agrícola ganadero, el mismo puede estar sesgado por el buen momento que está atravesando y el haber experimentado situaciones más difíciles en sus 35 años, donde actualmente siente al campo fortalecido y que el impacto resulta nulo, cuando objetivamente el entorno de Argentina podría ser mucho más estable y favorable para el crecimiento de este rubro. En este manuscrito se evidenciaron numerosas preocupaciones que vive el país, los cuales se trasladan de forma indirecta al sector y al sistema financiero. Estos efectos golpean más fuerte en las economías de países subdesarrollados como Argentina, quien depende de pocos recursos y no está preparada para afrontar tal caos.

Haciendo el cierre del primer objetivo específico, se observa que casi la totalidad de pymes familiares indican que el contexto crea efectos económicos de poca

significancia o nula, lo que se percibe en la no necesidad de tener que recurrir al financiamiento externo y cambiar la estructura mencionada, ya que pueden resolver estas dificultades mayormente con recursos propios y manteniendo las herramientas financieras habituales. En Argentina ya es sabido cómo manejar la inflación, la cual es alta y recurrente desde hace años, siendo cierto que por el momento permite un desenvolvimiento caótico, pero no imposible, mientras que se mantenga así y no detone en situaciones más graves las empresas conservarán esta postura, además Carlos Pellegrini es una localidad con mayoría agropecuaria, la cual tiene un efecto pujante sobre el funcionamiento de los demás sectores, minimizando los efectos sufridos. Por el lado de la pandemia, el pueblo es pequeño con bajo riesgo de contagio por lo que actualmente no se están aplicando restricciones rigurosas que afecten al funcionamiento de las entrevistadas. Sólo una única empresa, la Pyme Familiar 5 en el servicio de transporte, declara ser afectada en gran medida, por la suba de costos que no se trasladan a los precios de venta de flete, y ve el consumo de sus clientes en recesión, dicha empresa, a pesar de esto, lo resuelve también con su financiamiento interno.

Pasando a la interpretación del segundo objetivo específico, este busca analizar la conveniencia de que las empresas mantengan o no la estructura actual comentada, la cual se basa mayormente en recursos propios, implementando algunos instrumentos ajenos de forma secundaria. Para este análisis, se toma lo explicado en el primer objetivo, las empresas piensan que es conveniente mantener dicha estructura ya que destacan una mayor libertad, mayor rapidez, menos requisitos, menor riesgo y menor costo en el autofinanciamiento, manifiestan que la crisis produce efectos financieros negativos que desalientan el acceso al crédito de terceros, y agregan que este contexto afecta en poca medida a su economía como para tener que evaluar la suma de herramientas financieras ajenas, ya que no se les presenta ninguna inquietud que les obligue a adquirir fondos de emergencia.

En la mayoría de las empresas se deja ver en la Tabla 8 que pueden elegir el destino de los fondos propios para cuantiosas operaciones con libertad de decisión, además esta herramienta presenta la característica de no adquirir la obligación de tener que devolverlos, posibilitando primero la utilización en un destino y luego poder aplicarlo en otro. Esta función está limitada en los créditos de terceros, ya que al momento de solicitar los fondos estos se comprometen a ser destinados para un uso específico. Los

préstamos bancarios se otorgan para inversión o para capital de trabajo, al igual que las limitaciones que se presentan con proveedores para mercaderías o insumos y la financiación para impuestos.

Se pueden observar con detalle en la Tabla 9, las dificultades por las que no conviene la financiación en bancos, donde las empresas enuncian obstáculos en el acceso como requisitos y tasas de interés poco interesantes. Si relacionamos los motivos de rechazos que declaran las pymes con la Tabla 4 se puede interpretar que las pymes comparten un bajo nivel de ventas, haciéndolas encuadrar en las categorías Micro y Pequeña, por lo que no es sencillo que accedan a las mejores condiciones del mercado ni obtener un amplio margen crediticio, ya que no tienen la capacidad para devolver grandes desembolsos y pagar los costos de las operaciones crediticias comparadas a pymes de mayor patrimonio, entonces las entidades financieras les exigen mayores requerimientos y formalidades que se les hace difícil cumplir y pueden ser motivos de rechazo. Se detecta además una leve dificultad en las cuentas corrientes con proveedores en cuanto a adquirir confianza comercial y realizar el trámite de alta.

En la Tabla 7 los entrevistados hacen referencia a la desventaja de que los recursos propios son limitados, y gastarlos aporta una baja capacidad de crecimiento, lo que pueden solucionar al tenerlos disponibles y complementarlos con recursos ajenos, ampliando sus posibilidades. Por lo anterior, los entrevistados tienden a elegir al crédito bancario a sola firma de corto plazo como herramienta secundaria (5 de 7 pymes), destacando ventajas como la facilidad de tramitación, pocos requisitos, facilidad de pago y su utilidad como mejorar las condiciones de compra de mercaderías o insumos, con una amortización que se adapte al flujo de fondos de la organización, en general mensual, y en cuotas fijas (Banco Macro) o decrecientes (Banco Nación). En tercer lugar, se ubica el financiamiento de proveedores a 15 o 30 días (4 de 7 pymes), destacando las mismas ventajas que el método anterior y agregando que es muy útil para mantener la liquidez de la empresa.

El destino evidencia en la Tabla 8 que, en esta época, la mayoría de las pymes prefiere tomar decisiones financieras conservadoras que las ayuden en su operatoria diaria obteniendo liquidez o destinando esos fondos a gastos operativos y capital de trabajo, adquiriendo una obligación de bajo riesgo que se finalice en poco tiempo, denotando que no buscan invertir a largo plazo. Emplean pocos créditos bancarios en simultáneo, dos

pymes familiares no solicitan créditos, tres tienen vigentes un solo préstamo y tan solo una pyme tiene 2 líneas abiertas. La Pyme Familiar restante número 6 es la única que no muestra este comportamiento, estando más predispuesta a endeudarse ya que directamente no usa autofinanciamiento, aunque comparte el mismo pensamiento de mantener su estructura.

Las tarjetas de créditos para el agro ya no son tan utilizadas como hace unos años atrás, cuando ofrecían mejores tasas las cuales resultaban accesibles, además algunos proveedores de insumos no las aceptan. El uso de las tarjetas empresariales no se vio tan afectado, a pesar de tener montos y plazos limitados, esta opción financiera permite obtener fondos de forma rápida, acceder a cuotas sin interés y es muy práctica. El descuento de cheques tradicional es utilizado en poca medida, debido a sus altas tasas, aunque por otro lado resulta un medio ágil, sirve para mantener la liquidez y obtener descuentos de contado en la compra de mercaderías o útil en la compra de insumos. Son aún menos las pymes que utilizan créditos bancarios prendarios (2), ya que tienen como limitación destinarlo sólo a rodados y maquinarias, lo positivo es que permiten pagar a largo plazo con buenas tasas de interés y no es necesario buscar otra garantía. La financiación de impuestos es usada en la misma medida que el método anterior, debido a que la mentalidad de llevar al día las obligaciones fiscales no permite apreciar la ventaja de esta herramienta la cual permite facilitar el pago impositivo en cuotas a buenas tasas al mismo tiempo que se mejora el capital de trabajo. La baja utilización de las billeteras virtuales se debe al poco conocimiento acerca de la practicidad que otorgan, los medios digitales suelen tardar en incorporarse a la habitualidad, estas permiten el descuento de cheques y obtener pequeños créditos online. Solo una empresa utiliza el descubierto bancario por su alta tasa de interés.

Luego de este análisis se da por cerrada la interpretación del segundo objetivo, pudiendo ver que estas empresas no manifiestan deseo de cambiar su estructura sino de estar conformes eligiendo las mismas herramientas porque les resultan adecuadas a los destinos donde las aplican, permitiendo el buen funcionamiento de sus actividades, siendo cautelosas por el contexto inestable en el que se desenvuelven.

En cuanto al tercer objetivo específico, este busca determinar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento. Para establecer dicha factibilidad se parte de que los métodos hasta aquí vistos no son utilizados por todas las empresas de la misma

forma, pero sí están disponibles para todas ellas, son instrumentos tradicionales, conocidos y ofertados en Carlos Pellegrini, y si las encuestadas no las implementan, es decisión propia de cada una, evaluando el contexto, la utilidad y provecho que puedan sacar de los mismos y teniendo en cuenta las desventajas que las demás empresas evidencian a la hora de aplicarlas. En la entrevista de esta investigación se propusieron además algunos métodos alternativos que las pymes no utilizan para poder enriquecer este análisis de instrumentos financieros. Se nombraron otras herramientas como leasing, créditos mutuales, hipotecarios y programas públicos donde se pudo observar que las mutuales resultan costosas para las empresas y que el resto de las mencionadas son propuestas interesantes, pero existe poca oferta o requieren una tramitación compleja. Las pymes familiares entienden que es factible y viable el acceso a todos estos métodos, pero la situación del país, los aspectos negativos resaltados y los obstáculos en el acceso al crédito son los que desalientan su elección.

Se remarca que la elección final es propia de la realidad de cada empresa, quien evalúa la conveniencia de aplicar dichos métodos en su situación y el destino de los fondos, teniendo en cuenta los aspectos analizados, es preciso que las condiciones financieras sean acordes a la capacidad y necesidad de las empresas.

Limitaciones y fortalezas

La investigación actual presenta ciertas limitaciones, una de ellas es el tamaño de la muestra, la cual fue de solo 7 empresas y se considera pequeña en relación a la cantidad total existentes en Carlos Pellegrini, el enfoque cualitativo empleado limita sumar más pymes ya que sería pesado y extenso mostrar los resultados de todas ellas. Un tamaño de muestra más grande permitiría un análisis más cercano a la realidad de la localidad, esto limita también la generalización de los resultados a nivel país. El muestreo fue seleccionado por conveniencia del investigador, debido a la dificultad de hallar empresas acordes a la temática que aporten información relevante sobre financiamiento, hubiese resultado interesante diversificar los rubros, como el gastronómico y la venta de indumentaria, pero estas no aceptaron participar debido a la insuficiente experiencia financiera, tampoco se consiguieron industrias familiares para entrevistar.

Una última limitación fue la recolección de información donde, a pesar de garantizar su anonimato, las empresas no accedieron a proporcionar datos de sus estados contables o legajos bancarios para analizar en profundidad las variables estudiadas.

Tampoco se pudo coordinar que todas las entrevistas fueran en persona, lo que afecta a la calidad de las respuestas obtenidas por correo electrónico.

A pesar de estos obstáculos, se destaca como fortaleza de esta investigación que, al haber utilizado una muestra pequeña y un enfoque cualitativo, se pudo personalizar el encuentro con cada entrevistado y dedicar todo el tiempo necesario, obteniendo información de valor para la investigación, además los medios digitales permitieron que la comunicación sea constante y fluida en todo momento. Dicha información conseguida fue de calidad gracias al conocimiento y la experiencia financiera de los entrevistados, lo cual fue de mucha utilidad para abordar la investigación.

Otra fortaleza es el aporte que este trabajo brinda a la localidad de Carlos Pellegrini, dado que no hay estudios previos de este tipo, investigar y realizar este análisis es de suma utilidad para mejorar la toma de decisiones financieras en las pymes familiares de la localidad, también suma evidencia a la discusión de financiamiento en contextos de inestabilidad en el interior del país, siendo sus resultados generalizables a la región, y a muchas otras pequeñas localidades con características similares en la provincia de Santa Fe, ligadas principalmente a la explotación agropecuaria. Este manuscrito científico se pudo llevar a cabo satisfactoriamente a pesar de su pequeña muestra, respondiendo a los interrogantes planteados al comienzo de la investigación y a cada uno de los objetivos planteados, además permitió incorporar nuevos conocimientos en materia de financiamiento que sirven como antecedentes para futuras investigaciones.

Conclusiones y recomendaciones

Se concluye que la estrategia más conveniente para pymes familiares en el contexto económico 2021 en Carlos Pellegrini, Provincia de Santa Fe es tener una financiación basada mayormente sobre recursos propios ya que se destaca una mayor libertad en su aplicación, mayor rapidez, menos requisitos, menor riesgo y menor costo comparado al pedido de fondos ajenos. La crisis de pandemia e inflación produce efectos financieros negativos e inestabilidad sobre las empresas que desalientan el acceso al crédito de terceros. Por otro lado, este contexto no golpea de forma grave a las economías internas de las pymes como para crear inquietudes, ni tener que cambiar su estructura, ni plantearse el sumar herramientas financieras ajenas que satisfagan una necesidad de fondos de emergencia. Además, las pymes declaran la existencia de múltiples dificultades a la hora de pedir créditos bancarios como requisitos, tasas de interés, plazos y montos no

convenientes lo que las lleva a autofinanciarse.

Pero los recursos propios tienen la desventaja de ser limitados, y gastarlos aporta una baja capacidad de crecimiento, lo que se puede solucionar al complementarlos con financiación externa. Para esto se emplea como herramienta secundaria el crédito bancario a sola firma de corto plazo a cuotas fijas o decrecientes, con una amortización mensual. En tercer lugar, se ubica el financiamiento de proveedores a 15 o 30 días. Ambos métodos son elegidos principalmente por su fácil tramitación, pocos requisitos, facilidad de pago y su utilidad para destinarlos a mejorar el capital de trabajo. Además, las empresas emplean pocas líneas de créditos bancarios abiertas en simultaneo afirmando que en este contexto la toma de decisiones financieras es conservadora ya que sólo se busca mejorar la operatoria diaria adquiriendo una obligación de bajo riesgo que finalice en poco tiempo, y no buscan invertir a largo plazo.

La decisión de acceder a alternativas financieras es conservadora pero factible, las pymes familiares imputan dicha factibilidad al manifestar ventajas que derivarían de su aplicación y se considera viable el acceso de los métodos abordados en la investigación, ya que todos son instrumentos tradicionales que están disponibles, se conocen y ofrecen en Carlos Pellegrini.

En base a los resultados recogidos en la presente investigación, es pertinente recomendar a las pymes familiares que realicen en base a este estudio un análisis profundo de las ventajas y desventajas de los métodos financieros disponibles, para que puedan adoptar la estructura más adecuada y acorde a las necesidades de la empresa y al destino de los recursos. Además, recomendar a aquellas pymes que no lo hacen, que soliciten asesoramiento profesional en materia financiera que las ayude a aplicar estas fuentes de financiamiento y desarrollarse con mayor facilidad. Es importante que las empresas tomen más riesgos y diversifiquen sus créditos de terceros, ya que los recursos propios son limitados y al utilizarlos se puede correr el riesgo de que no puedan afrontar las necesidades del día a día de la organización a corto plazo. En un país como Argentina, la inflación se puede convertir en una oportunidad, se recomienda como una estrategia conveniente realizar inversiones financiadas con créditos a largo plazo, con tasas de interés competitivas en el mercado y en cuotas fijas o decrecientes en pesos, ya que la alta tasa inflacionaria produce la pérdida del valor real de la deuda en el tiempo, tornando más cómodas las cuotas y acrecentando el valor nominal de la inversión. Estas oportunidades

si no se aprovechan en el momento por temor, corren el riesgo de aumentar de valor y ya no resultar accesibles de ejecutar.

Propuestas de futuras líneas de investigación

Se propone para futuras investigaciones solucionar las limitaciones del trabajo, llevando a cabo un estudio que amplíe el tamaño de la muestra para poder así enriquecer la investigación y abarcar una perspectiva más amplia sobre el tema. Sería provechoso un estudio cuantitativo exhaustivo que analice con exactitud las variables financieras. Otras recomendaciones podrían ser reevaluar la investigación en un nuevo contexto o lugares del país, ya que es relevante continuar estudiando la materia para que las pymes familiares puedan enfrentar las limitaciones que se le presentan a la hora financiar sus operaciones y para que las entidades financieras o gubernamentales tomen conocimiento de estas necesidades, evidenciando la problemática con el fin de que se atienda el asunto y se tomen medidas que favorezcan a las empresas.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (31 de Marzo, 2021). *AFIP*. Obtenido de https://www.afip.gob.ar/genericos/guiavirtual/directorio_subcategoria.aspx?id_nivel1=2432&id_nivel2=2433
- AEGON. (28 de Junio de 2019). *Emociones en la gestión financiera*. Obtenido de <https://blog.aegon.es/ahorro/asi-condicionan-las-emociones-tu-gestion-financiera/>
- Aguilar, V. G., & Briozzo, A. (11 de Septiembre de 2020). *Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional. Investigación administrativa*. Obtenido de <https://doi.org/10.35426/iav49n125.07>
- Arostegui, Á. A. (9 de Diciembre de 2013). Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas. *Universidad Nacional de La Plata*. La Plata, Buenos Aires, Argentina.
- Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios. (6 de Noviembre de 2018). *Atender la emergencia de las MIPyMEs ante la caída de la economía real*. Obtenido de <http://www.apyme.org.ar/documento-presentado-a-la-secretaria-de-emprendedores-y-pymes/>
- Barreda, M. E. (2010). Fuentes de financiamiento para pymes: posibilidad de apertura al mercado de capitales. Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina. Obtenido de <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/2165>
- Bebczuk, R. N. (2010). *Acceso al financiamiento de las PyMEs en Argentina: estado de situación y propuestas de política*. Santiago, Chile: CEPAL.
- Bohórquez Medina, N. M., López Cajas, A. S., & Castañeda Vélez, L. (Septiembre de 2018). Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana*, En línea. Obtenido de [//hdl.handle.net/20.500.11763/oe11809pymes-decisiones-financieras](http://hdl.handle.net/20.500.11763/oe11809pymes-decisiones-financieras)
- Braun, M., & Llach, L. (2010). *Macroeconomía argentina* (2da ed.). Buenos Aires: Alfaomega.
- Caramelo, G., Picasso, S., & Herrera, M. (2016). *Código Civil y Comercial de la Nación comentado*. (D. N. Jurídica, Ed.) Buenos Aires: Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación.

- Cardozo, E., Velasquez, Y., & Rodriguez Monroy, C. (2012). Revisión de la definición de PYME en América Latina. (pág. 10). PANAMA: LACCEI.
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (17 de Septiembre de 2020). *El impacto del control de cambio sobre las pymes*. Obtenido de <http://redcame.org.ar/novedades/9987/el-impacto-del-control-de-cambio-sobre-las-pymes>
- Consol Torreguitart, M., Gallardo Gallardo, E., & Torres Tomas, J. (2015). *¿Qué es y cómo gestionar el crowdfunding?* Barcelona: UOC, S.L.
- Corporación Financiera Internacional. (2018). *Manual IFC de Gobierno de Empresas Familiares*. Obtenido de https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/253e1374-edba-44f4-8565-5f971fdeb00f/Family_Business_Governance_Handbook_Spanish.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mnKgFXw
- Di Pace, D. (11 de Junio de 2019). *INFOPYMES*. Obtenido de EL DILEMA DEL FINANCIAMIENTO DE LAS PYMES: <https://www.infopymes.info/2019/06/el-dilema-del-financiamiento-de-las-pymes/>
- Dini, M., & Strumpo, G. (2020). Mipymes en América Latina: un frágil desempeño y nuevos desafíos para las políticas de fomento. *Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL)*. Santiago, Chile. Obtenido de Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL).
- Dodero, S. (2020). *El método EFE: Empresas familiares exitosas*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Dominguez, G. E. (2015). *Gonzalo, E. D. (2015). Gestión operativa de tesorería*. Logroño, La Rioja, Argentina: Tutor Formación.
- Flórez Uribe, J. A. (2015). *Proyectos de inversión para pyme* (3era ed.). Bogotá, Colombia: Ecoe Ediciones.
- Fundación Observatorio PyME. (29 de Abril de 2020). *Espacio Pyme*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>
- Gonzales Urbina, P. A. (2016). *Gestión de la inversión y el financiamiento. Herramientas para la toma de decisiones*. México: Instituto Mexicano De Contadores Publicos.

- Goyzueúa Rivera, S. I. (2013). Modelo de gestión para las empresas familiares con perspectivas de crecimiento y sostenibilidad. (31), 87-132. Recuperado el 31 de 03 de 2021, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=425941261003>
- Lucero Bringas, M. (2019). Continuidad de la empresa familiar: factores críticos para la gestión de los sistemas familia y empresa. *Universidad Nacional de Córdoba*. Córdoba.
- Martínez Echezárraga, J. (2010). *Empresas familiares. Reto al destino: claves para perdurar con éxito*. Buenos Aires: Granica.
- Martinez, L. B., Guercio, M., Corzo, L. J., & Vigier, H. P. (2017). Determinantes del financiamiento externo de las PyMEs del MERCOSUR. *Revista Venezolana de Gerencia*, 672-689. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29055967008/29055967008.pdf>
- Martinez, M., & Alvarado, K. I. (2013). Las PYMES ante el proceso de la globalización. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*, 185, 1-17.
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (31 de Marzo de 2021). *Gobierno de Argentina*. Recuperado el 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Molina Parra, P. A., Botero, S., & Montoya Monsalve, N. (2016). Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis. *Pensamiento y Gestión*, 116-149.
- Molina Sandoval, C. (2014). *Empresas Familiares Herramientas de planificación y profesionalización*. Buenos Aires: Erreius.
- Observatorio de Empleo y Dinámica Empresarial (OEDE). (2020). *Gobierno de Argentina*. Obtenido de <http://www.trabajo.gob.ar/estadisticas/oede/>
- Paladino, M., Traverso, L., & Caputo, P. (2020). *De la empresa familiar a la familia empresaria*. Buenos Aires: LID .
- Perez, J. O., Sattler, S. A., Terreno, D. D., & Bertoni, M. (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pyme latinoamericanas. *Cuadernos de Contabilidad*, 16(40).
- Resolución 19. Ministerio De Desarrollo Productivo Y Secretaría De La Pequeña Y Mediana Empresa Y Los Emprendedores. *Boletín Oficial de la República Argentina*. Buenos Aires. Recuperado el 03 de 31 de 2021, de <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/242536/20210331>

- Rodriguez, R., Svensson, G., & Pérez, M. (2017). Modelos de negocio en la economía colaborativa: síntesis y sugerencias. *Esic Market Economics and Business Journal*, 48(2), 255-274.
- Rojas, J. (2015). Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina. Buenos Aires, Argentina: Facultad de Ciencias Económicas de Buenos Aires. Escuela de Estudios de Posgrado.
- Saavedra Garcia, M., & León Vite, E. L. (2014). Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana. *Revista Universitaria Ruta*(16), 5-31.
- Soriano Espinosa, F. (2018). Dominancia fiscal e inflación: evidencia para Argentina. (U. N. Económicas, Ed.) Córdoba.
- Tagiuri, R., & Davis, J. (1982). Atributos ambivalentes de la empresa familiar. *Family Business Review*(11), 11-16.
- Valdés Díaz de Villegas, J. A., & Sánchez Soto, G. A. (2012). Las MiPyMEs en el contexto mundial: Sus particularidades en México. *Revista de Ciencias Sociales de la Universidad Iberoamericana*, VII, 126-156.
- Vázquez Torres, Á. L., Carbajo Vasco, D., & López Peláez, F. (2010). *Manual para la financiación de la PYME* (2da ed.). Madrid, España: Ediciones Experiencia.
- Villar, L., Briozzo, A., & Pesce, G. (Septiembre de 2014). Banca privada vs. banca pública en el financiamiento de las PyMEs de Argentina y Brasil. *Reunión de la Red PYMES MERCOSUR*. Córdoba, Córdoba, Argentina.

Anexo I

Entrevista para pymes familiares

Cuestionario y respuestas Pyme 1:

1. ¿Cuántas personas de la familia trabajan en esta organización y qué parentesco tienen?

Somos cuatro, mi papá, yo, un primo hermano y mi hijo. También trabajan con nosotros dos personas más que son cuñados y amigos cercanos de nuestra familia.

2. ¿A qué rubro se dedica la organización? ¿Cuál es el volumen de ventas?

Producción ganadera y prestación de servicios contables. En el último ejercicio las ventas fueron de \$7.407.642.

3. Los actuales dueños, ¿son los fundadores? ¿Quién toma las decisiones financieras?

No, el fundador fue mi papá quien todavía nos sigue dando una mano, pero ahora soy yo el que maneja la empresa.

4. ¿Cuántos años de antigüedad tiene la empresa?

35 años.

5. ¿Con qué cantidad de empleados cuentan?

Cuatro.

6. La crisis por la que atraviesa nuestro país, tanto por la emergencia sanitaria como por las medidas en materia de política económica, ¿en qué medida afecta a Carlos Pellegrini y en las actividades de su empresa?, ¿a cuáles causas se lo atribuyen?, ¿cuáles son esos efectos?

El sector del campo con el hecho de la devaluación del dólar, agregado al crecimiento de los precios internacionales en este último año y más los buenos rindes yo veo que está mejor, más sólido, y está incorporando maquinaria y haciendo inversiones, si bien no es un “boom” pero si noto un crecimiento. Los que se ven afectados son algunos servicios como por ejemplo el de transporte o los agrícolas porque al haber inflación le suben los costos y les baja la rentabilidad. En Pellegrini el hecho de que hay un sector muy pujante que es el agropecuario y se ve fortalecido, yo veo que los otros sectores funcionan medianamente al mismo ritmo que ellos, por eso no veo que el pueblo haya estado muy afectado por la crisis. Cosa que sí pasa en las grandes urbes que viven del servicio y el comercio. En cuanto al estudio contable todos pudimos seguir en marcha

mediante acceso remoto, cerrando la atención al cliente en la oficina por un tiempo.

7. ¿Tuvieron que financiarse para afrontar la crisis actual? ¿Para que sirvió?

No.

8. ¿Utilizaron en algún momento financiación que no sea la propia?

Sí.

9. ¿Qué tipo de financiación utilizaron y por qué?

Financiación bancaria.

10. En caso de que no hayan utilizado financiación de terceros, ¿a qué motivos atribuyen esa elección?

Se utilizó financiación de terceros como apalancamiento en la expansión de la actividad con el objetivo de aumentar la producción agrícola y mejorar la eficiencia de la empresa. Incorporando tecnología y ampliando el área de producción. En el estudio contable renovamos los equipos y ampliamos la oficina.

11. ¿En qué fase de la empresa el financiamiento fue decisivo?

Cuando la empresa emprendió proyectos nuevos que permitieron expandirse.

12. ¿Les rechazaron solicitudes de créditos? ¿Cuáles obstáculos se evidencian a la hora de solicitarlos?

Sí, los obstáculos son las altas tasas de interés y los requisitos.

13. En caso de que la pregunta anterior resulte afirmativa, ¿por cuál motivo?

Por calificación crediticia insuficiente, por falta de patrimonio que respalde la operación o en algunos casos los créditos disponibles en los bancos no eran acordes con la política de financiamiento de la empresa.

14. ¿Resulta accesible la financiación que utilizan?, ¿por qué?

No es accesible la financiación de bancos, el principal obstáculo son las tasas de intereses.

15. En la situación actual de nuestro país ¿acudiría al financiamiento externo?

No.

16. Actualmente ¿siguen prefiriendo los medios de financiación que utilizaron en los inicios de la empresa o se adquirieron preferencias por otras?

Siguen siendo herramientas similares.

17. ¿Qué destino le dan al financiamiento actual? ¿Qué características encuentran como ventajosas las herramientas financieras utilizadas? Por el contrario, ¿qué aspectos desfavorables presentan?

Autofinanciamiento; Destino: inversión infraestructura para la ganadería y capital de trabajo, sueldos, insumos, impuestos; Ventajas: no genera obligación ajena; Desventaja: costo de oportunidad.

Créditos a sola firma; Destino: compra de insumos y gastos operativos; Ventajas: fácil tramitación del préstamo; Desventajas: tasas altas, corto plazo.

18. ¿Conoce las alternativas que se le proponen en este TFG? ¿Sería factible implementarlas? ¿Qué destino les daría? ¿Qué aspectos se destacan?

Conozco todas.

Créditos en mutuales o cooperativas; factible de implementar; Destino: formación de capital de trabajo; Ventajas: Fácil acceso al préstamo y rapidez. Desventajas: tasas altas.

Créditos bancarios hipotecarios, factible de implementar en alguna oportunidad; Destino: ampliación y refacción de la oficina. Ventajas: largo plazo y tasas convenientes; Desventajas: demora en la obtención y trámite burocrático.

19. En este momento, ¿estaría dispuesto a enfrentar un nuevo proyecto o decide mantener una posición conservadora?

Por el momento no, pero si tenemos proyectos en mente, estamos esperando a que se terminen de acomodar varios asuntos.

20. En caso de enfrentar un nuevo proyecto, ¿con qué tipo de financiación lo haría?

Mayormente propia y en caso de que surja la necesidad, bancaria.

21. En el pasado o en la actualidad, ¿solicitaron asesoramiento con un profesional ante la oportunidad de un crédito? ¿Hicieron este tipo de consultas antes de iniciar un proyecto en el que se necesitaba adquirir fondos para emprenderlo?

Sí.

22. Estos asesoramientos, ¿le dieron seguridad y confianza?, a partir de ellos, ¿adquirieron conocimientos para analizar oportunidades de financiamiento futuras?

Sí.

Cuestionario y respuestas Pyme 5:

1. ¿Cuántas personas de la familia trabajan en esta organización y qué parentesco tienen?

Dos personas, mi viejo y yo.

2. ¿A qué rubro se dedica la organización? ¿Cuál es el volumen de ventas?

Transporte de cereales y otros productos, el volumen de ventas nunca se sabe, no hay continuidad, el último año facturamos por \$11.045.957.

3. Los actuales dueños, ¿son los fundadores? ¿Quién toma las decisiones financieras?

Sí. Los dos, mi viejo y yo.

4. ¿Cuántos años de antigüedad tiene la empresa?

35 años.

5. ¿Con qué cantidad de empleados cuentan?

Tres empleados.

6. La crisis por la que atraviesa nuestro país, tanto por la emergencia sanitaria como por las medidas en materia de política económica, ¿en qué medida afecta a Carlos Pellegrini y en las actividades de su empresa?, ¿a cuáles causas se lo atribuyen?, ¿cuáles son esos efectos?

Afecta en todo sentido, en lo económico todo aumenta, el gasoil, las cubiertas, los repuestos y no aumenta el flete. En lo laboral hay menos viajes, la gente consume menos, no gasta.

7. ¿Tuvieron que financiarse para afrontar la crisis actual? ¿Para que sirvió?

Por ahora no.

8. ¿Utilizaron en algún momento financiación que no sea la propia?

No.

9. ¿Qué tipo de financiación utilizaron y por qué?

-.

10. En caso de que no hayan utilizado financiación de terceros, ¿a qué motivos atribuyen esa elección?

Lo atribuimos a que nos administramos bien, pero nos gastamos todos nuestros ahorros.

11. ¿En qué fase de la empresa el financiamiento fue decisivo?

No usamos.

12. ¿Les rechazaron solicitudes de créditos? ¿Cuáles obstáculos se evidencian a la hora de solicitarlos?

No porque no solicitamos. Armar una buena carpeta en el banco.

13. En caso de que la pregunta anterior resulte afirmativa, ¿por cuál motivo?

-.

14. ¿Resulta accesible la financiación que utilizan?, ¿por qué?

No porque son muy altos los intereses.

15. En la situación actual de nuestro país ¿acudiría al financiamiento externo?

No.

16. Actualmente ¿siguen prefiriendo los medios de financiación que utilizaron en los inicios de la empresa o se adquirieron preferencias por otras?

Sí, utilizamos siempre los mismos.

17. ¿Qué destino le dan al financiamiento actual? ¿Qué características encuentran como ventajosas las herramientas financieras utilizadas? Por el contrario, ¿qué aspectos desfavorables presentan?

Autofinanciamiento; Destino: en todo, gastos, inversión; Ventajas: es propio, sin requisitos; Desventaja: ninguna.

18. ¿Conoce las alternativas que se le proponen en este TFG? ¿Sería factible implementarlas? ¿Qué destino les daría? ¿Qué aspectos se destacan?

Conozco oferta de acciones, leasing, prestamistas, créditos en mutuales, créditos bancarios hipotecarios, programas públicos. No sería factible implementar ninguna.

19. En este momento, ¿estaría dispuesto a enfrentar un nuevo proyecto o decide mantener una posición conservadora?

Por el momento no, pero si tenemos proyectos en mente, estamos esperando a que se terminen de acomodar varios asuntos.

20. En caso de enfrentar un nuevo proyecto, ¿con qué tipo de financiación lo haría?

Mayormente propia y en caso de que surja la necesidad, bancaria.

21. En el pasado o en la actualidad, ¿solicitaron asesoramiento con un profesional ante la oportunidad de un crédito? ¿Hicieron este tipo de consultas antes de iniciar un proyecto en el que se necesitaba adquirir fondos para emprenderlo?

Sí.

22. Estos asesoramientos, ¿le dieron seguridad y confianza?, a partir de ellos, ¿adquirieron conocimientos para analizar oportunidades de financiamiento futuras?

Sí.

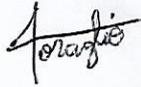
Anexo II

Consentimiento informado para participantes de investigación: Pyme Familiar 1.

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por el alumno Alejandro Agustín Toraglio, de la Universidad Empresarial Siglo 21 para la carrera de Contador Público. La meta de este estudio es analizar la forma de financiación y su conveniencia en las PyMEs familiares de la localidad de Carlos Pellegrini, Santa Fe, en el contexto económico que atraviesa Argentina en el año 2021. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 45 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante esta sesión 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 el alumno Alejandro Agustín Toraglio. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar la forma de financiación y su conveniencia en las PyMEs familiares de la localidad de Carlos Pellegrini, Santa Fe, en el contexto económico que atraviesa Argentina en el año 2021. Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 45 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 éste haya concluido. Para esto, puedo comunicarme con quien conduce la investigación dado que poseo sus datos de contacto y así resolver mis consultas sobre la misma.



Firma del investigador



Firma del Participante

17/05/2021

Fecha

Consentimiento informado para participantes de investigación: Pyme Familiar 5.

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por el alumno Alejandro Agustín Toraglio, de la Universidad Empresarial Siglo 21 para la carrera de Contador Público. La meta de este estudio es analizar la forma de financiación y su conveniencia en las PyMEs familiares de la localidad de Carlos Pellegrini, Santa Fe, en el contexto económico que atraviesa Argentina en el año 2021. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 45 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 el alumno Alejandro Agustín Toraglio. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar la forma de financiación y su conveniencia en las PyMEs familiares de la localidad de Carlos Pellegrini, Santa Fe, en el contexto económico que atraviesa Argentina en el año 2021. Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 45 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,

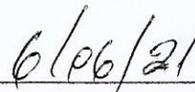
sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo comunicarme con quien conduce la investigación dado que poseo sus datos de contacto y así resolver mis consultas sobre la misma.



Firma del investigador



Firma del Participante



Fecha