

**Universidad Siglo 21**



Carrera de Contador Público

**Trabajo final de grado. Manuscrito científico.**

**“Dificultades y problemas de las empresas de Canals con la  
financiación”**

**“Difficulties and problems the Canals companies whit financing”**

Autor: Guillaumet, Matias Leonardo

Legajo: VCPB20403

DNI: 40418584

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Canals, julio 2021

## Índice

Resumen .....	1
Abstract.....	2
Introducción.....	3
Métodos .....	15
Resultados.....	17
Discusión .....	24
Referencias .....	34
Anexo I.....	37
Anexo II.....	38
Anexo III .....	39
Anexo IV .....	40
Anexo V.....	41
Anexo VI .....	42
Anexo VII.....	43

## **Resumen**

En el presente trabajo de investigación se investigaron las dificultades y problemas que tienen las empresas familiares de la localidad de Canals, provincia de Córdoba, para la obtención de financiamiento en épocas de crisis. Primero se estudió el entorno económico en el cual se encuentran influidas, luego se les realizó una entrevista para la obtención de información a 5 empresas familiares de diferentes rubros, se les analizó sus estructura de financiamiento, se les compararon sus fuentes de financiamiento actuales con las de sus comienzos, se determinó como son consideradas las fuentes externas para ellos, y finalmente, se determinaron las ventajas y desventajas de las fuentes a fin de establecer su conveniencia en tiempos de inestabilidad. Los resultados obtenidos demostraron las dificultades y problemas que tienen las mismas para poder acceder a fuentes de financiamiento. Finalmente, se concluyó que las fuentes más beneficiosas para el emprendimiento son el autofinanciamiento, la otorgada por proveedores y las prestaciones de dinero otorgada por familiares.

Palabras clave: financiamiento – empresas – inestabilidad

## **Abstract**

In this research work, the difficulties and problems that family businesses in the town of Canals, Córdoba province, have to obtain financing in times of crisis were investigated. First, the economic environment in which they are influenced was studied, then an interview was conducted to obtain information from 5 family businesses of different sectors, their financing structure was analyzed, their current sources of financing were compared with those of From its beginnings, it was determined how external sources are considered for them, and finally, the advantages and disadvantages of the sources were determined in order to establish their suitability in times of instability. The results obtained demonstrated the difficulties and problems they have in accessing sources of financing. Finally, it was concluded that the most beneficial sources for entrepreneurship are self-financing, that granted by providers and cash benefits granted by family members.

Keywords: financing - companies - instability

## Introducción

La Argentina está pasando desde hace ya años un momento de incertidumbre económica, que por consecuencias del Covid-19, empeoró su situación, afectando a todos financieramente, pero en especial a las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMES) familiares.

La gran cantidad de los emprendimientos actuales tienen la dificultad de no prosperar en el tiempo, y no solo por la situación económica, sino que también porque en el ámbito familiar se fundamentan y prevalecen cuestiones referidas a lo emocional, la protección y la lealtad propia de la familia, mientras que, en la esfera empresarial, se presentan cuestiones sustentadas por el rendimiento y los resultados.

Los mismos, se consideran por el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), como una micro, pequeña, o mediana empresa, que ejerce en territorio nacional, actividades de servicios, comercio, industria, agropecuario, construcción o minería, integrándose por una o varias personas. Su categorización se abarca teniendo en cuenta su facturación anual, su cantidad de empleados y por último su cantidad de activos expresados en su declaración anual de ganancias como se muestra en las tablas 1, 2 y 3:

*Tabla 1: Clasificación por ventas anuales en pesos.*

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

Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos (2021).

El monto de las ventas facturadas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo al Impuesto de Valor Agregado (IVA), el/los impuestos internos que pudiesen corresponder y deduciendo el 75% del monto de las exportaciones, si es que tiene.

*Tabla 2: Límite de cantidad de empleados.*

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

Fuente: AFIP (2021).

*Tabla 3: Límites de Activos declarados.*

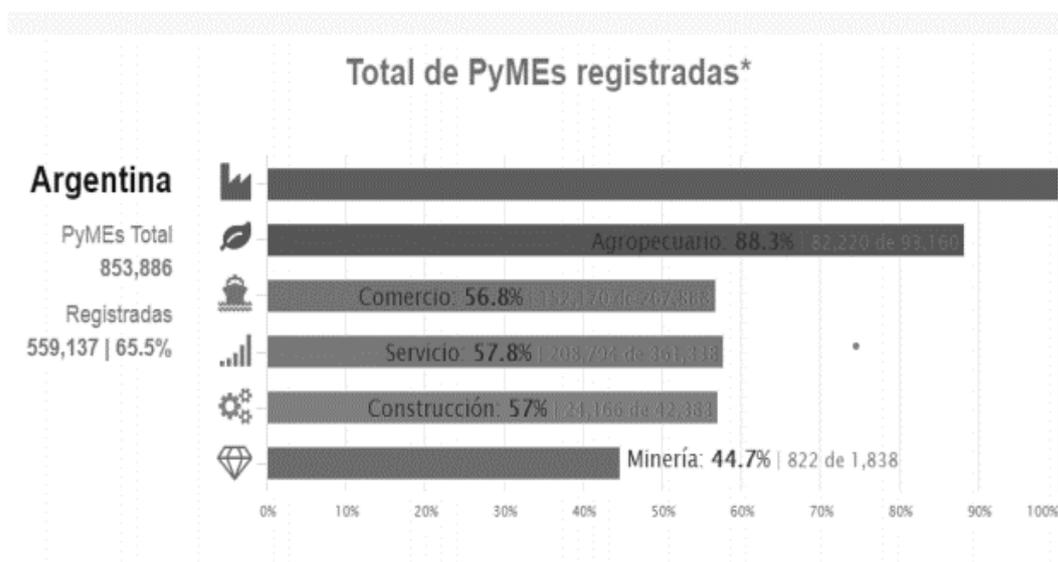
<b>Total de Activos en Pesos Argentinos</b>
<b>193000000</b>

Fuente: AFIP (2021).

Sin embargo, no todas las actividades pueden ser consideradas como PyMES, se están excluidas de esta categorización no solo aquellas que controlen o estén controladas y/o vinculadas con otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros, sino que además, abarca a los servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico, los servicios de organizaciones, órganos extraterritoriales, los servicios relacionados con los juegos de azar y apuestas, las organizaciones sin fines de lucro, la administración pública, defensa y seguridad social obligatoria y por último, aquellos socios de sociedades o directores que no ejerzan otra actividad de forma independiente.

El informe brindado por el Banco Nación (2020) en marzo del año pasado a revelado que en la República Argentina se encuentran un total del 853.886 PyMEs, de las cuales sólo el 65.5% de todas ellas se encuentran vigentes, dando un total de 559.137 empresas. De lo cual, se sectorizan en minería, construcción, servicio, comercio, agropecuarias e industria. Dicha distribución se pueden reflejar en la siguiente figura:

Figura 1.



Total de PyMEs registradas en Marzo del 2020. Fuente: Banco de la Nación Argentina (2020).

Se registraron ajustes a la baja en la tasa de interés de referencia del Banco Central en las últimas semanas del 2020, que al compararlo con las tasas del 2019, arroja como resultado, mejores condiciones de financiamiento para las pequeñas y medianas empresas en destinar esos fondos para el capital de trabajo y la inversión.

El Observatorio Pyme (2019) en su informe publicado en Diciembre de 2019, reveló que el sector manufacturero afronta una deuda aproximada de 200 mil millones de pesos, estas empresas representan entre el 20% y 25% de las PyMEs del país. De este monto se desprende que un 47% de la deuda se concentra en cadenas de valor, un 27% en deudas sociales y fiscales de distintos niveles del gobierno, un 18% por financiamiento bancario, ya sea público o privado, un 3% se centra en las deudas de los socios, un 2% a un banco de tipo cooperativo o social y el 1% corresponde a la financiación conseguida por el mercado de capitales.

Lo anterior demuestra no solo los financiamientos llevados a cabo por las empresas, sino que también, deja en descubierto las dificultades que tienen, en especial

las PyMEs, a la hora de obtener fondos bancarios. El sistema financiero confía casi exclusivamente en tecnologías basadas en informaciones reales para seleccionar candidatos al crédito. De esta manera, se privilegian los antecedentes crediticios, la capacidad de repago, y las garantías a disposición, bajo estos parámetros, los mejores candidatos a la hora de obtener financiamiento a través del sistema bancario son aquellas grandes empresas debido a su historial y gran patrimonio comprobable (Grassini, 2017).

Las PyMEs necesitan financiamiento para invertir en maquinarias e innovar en procesos y productos que les permitan potenciar su rol como proveedores de las grandes empresas locales o insertarse de una mejor manera en el mercado donde se desarrollan.

Un recorte periodístico publicado por Tomas Canosa y Gabriel Vienni (2017) a través de la Unión Industrial Argentina (UIA) explicaron que para el banco es más fácil dar un crédito a una persona con ingresos, antes que analizar una carpeta crediticia. Arrojando como resultado, un 49% de la financiación al sector privado correspondían de créditos personales o tarjetas de crédito.

En un contexto de crisis económica como la que está pasando actualmente la Argentina, la autofinanciación es la más apropiada, debido a las dificultades de conseguir una financiación a largo plazo y a bajo costo, por ser consideradas como riesgosas. Entre los motivos de los cuales las empresas familiares tienen dificultad, se pueden nombrar los siguientes:

- Menor antigüedad como unidad de negocios en relación a las empresas grandes, y menos visibilidad para el mercado de la calidad de sus productos y de su *management*.
- Organización administrativa menos formalizada.

- Menor organización en su contabilidad, procesos de información y auditoría. Lo que dificulta la obtención de información para evaluar su situación y viabilidad de su empresa y proyecto.
- Menor capacidad de repago.

A partir de esas observaciones, resulta de vital importancia para las PyMEs, mantener buenas relaciones con bancos y entidades financieras que nos puedan otorgar fondos necesarios para llevar a cabo la puesta en marcha de un proyecto.

El director de Ecolatina, Nicolás Herrlein, en un diálogo con el diario El Economista (2021), afirmó “Las pymes que puedan acceder a financiamiento deber ser proveedoras de grandes empresas, para que los bancos puedan ver que hay garantía de pago”(p.4).

Por su parte, Federico Pastrana (2021), publicó un trabajo en el CEPXXI del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, en donde sugiere diseñar un Sistema de Banca de Desarrollo para poder cubrir las falencias del sistema financiero argentino. En su trabajo afirmó, “Conviven un conjunto de instrumentos e instituciones de larga tradición que han perdido su potencia, experiencias exitosas que han sido desmanteladas, e importantes áreas de vacancia vinculadas a nuevos desafíos” (p.6). En el mismo, detalló las principales características actuales del sistema financiero argentino en la siguiente figura:

Figura 2:



Principales características del sistema financiero argentino. Fuente: (Pastrana, 2021).

Un proyecto de país que apunte a potenciar la producción, tiene que tener en su agenda el acceso al financiamiento de las pymes. En Argentina las empresas medianas financian el 63% de sus inversiones productivas con fondos propios, mientras que menos del 15%, lo hace a través de un crédito bancario. La porción de las inversiones productivas financiadas por el sistema bancario en Brasil es 3 veces mayor a la Argentina (Canosa y Vienni, 2017).

Vidal y Mayumy (2018) concluyeron que toda empresa, ya sea pública o privada, necesita de recursos financieros para desarrollar sus funciones tanto actuales, futuras y nuevas, que impliquen inversión. Las mismas se clasifican por un lado según su origen interno, en las cuales se puede considerar las partes no repartidas entre sus accionistas o socios del emprendimiento, las provisiones y las depreciaciones.

- Reservas: son una prolongación del capital, con objetivos genéricos y específicos frente a situaciones de incertidumbre o ante riesgos posibles, las mismas, se dotan con cargo a los beneficios del período.
- Provisiones: son una prolongación del capital, pero con objetivos concretos y que pueden requerir una materialización de fondos. Se constituyen para hacer frente a riesgos determinados aún no conocidos o pérdidas eventuales.
- Depreciación: es la constatación contable de la pérdida experimentada sobre el valor del activo de los inmovilizados que se deprecian con el tiempo.

Según su origen externo, que proviene de la actividad de la empresa o del uso del capital ajeno. Entre ellas se pueden nombrar según Vidal y Mayumy (2018) las siguientes:

- Sin garantía: se incluyen los pasivos espontáneos, tales como cuentas por pagar, cobros anticipados, y los llamados pasivos estables o acumulados, que son salarios y otros gastos acumulados por pagar.
- Con garantía: es considerado aquel que se otorga dejando algún bien inmueble o mueble como respaldo con el fin de obtener recursos.

Siguiendo al mismo autor, teniendo en cuenta el plazo, se pueden clasificar:

- Largo plazo: se consideran aquellas que pueden ser canceladas en un lapso mayor a un año, entre ellas se pueden nombrar a las hipotecas, las acciones, los bonos, y el *leasing* o arrendamiento financiero.
- Corto plazo: se consideran aquellas que pueden ser canceladas en el lapso inferior a un año, entre ellos se pueden nombrar a las cuentas por cobrar de los clientes, al financiamiento por medio de inventarios, por documentos recibidos, por líneas de crédito, por créditos comerciales y a través de créditos bancarios. Estas últimas en lapsos inferiores a 12 meses.

Un nuevo sistema de financiamiento a corto plazo para las PyMEs es la facturación de crédito electrónica, estos son documentos que les permite financiarse a través del mercado de capitales optando por un sistema de circulación abierta o en el mercado de valores. Dicha herramienta presenta la ventaja de garantizar a las PyMEs al acceso de fondos de manera rápida. (Economista, 2021).

Para que la empresa familiar obtenga una buena relación con el banco, se tiene que responder a cuestionamientos referidos al trato recibido, a las condiciones dadas, a las alternativas conocidas y a la política de distribución de beneficios. Para ello, se establecen un total de 19 códigos que se abarcan en 4 categorías y aspectos relacionados con la financiación de la empresa familiar (Duréndez Gómez-Guillamón y Guijarro Madrid, 2013).

El primer aspecto es la relación Banca-empresa, que permite contrarrestar los problemas que conlleva la asimetría informativa para las empresas de tamaño pequeño y mediano, en donde la información es difícil de obtener. Los códigos identificados, son las relaciones bancarias peores/mejores, la actitud desleal de la banca, la relación con la banca ha cambiado y la empresa no depende de los bancos.

El segundo aspecto son las condiciones de la financiación, que se refiere a los términos y condiciones en que las empresas consiguen financiación de la entidad. Los códigos identificados son las restricciones de oferta de crédito, las condiciones financieras más exigentes, trámites más complejos, sobreoferta de crédito antes de la crisis y condiciones financieras iguales.

El tercer aspecto se basa en las alternativas de financiación, que para ello, se deben tener en cuenta las distintas alternativas de financiación posibles. En empresas familiares, es común que se opten por medidas de contención de inversiones y gastos, y recurran a la autofinanciación. Los códigos identificados son los beneficios no distribuidos, los aportes familiares, la financiación de proveedores, la gestión del circulante, la autofinanciación completa y el abandono de las inversiones rentables.

Y por último, el aspecto de la política de distribución de beneficios, en la mayoría de los casos, se opta por la capitalización de los beneficios frente al reparto de dividendos, dado a la crisis actual, se les hace más prudente a la hora de tomar decisiones financieras. El código a tener en cuenta es la reinversión, cuyo objetivo es favorecer el crecimiento, una parte del beneficio se reparte, y la otra se utiliza para la empresa.

En los países de Latinoamérica, el financiamiento, en algunos casos es más importante que la decisión de invertir, debido a las dificultades que tienen las pymes a la hora de requerir fondos. A esta situación no lo acompaña el contexto socio-económico

que atraviesa la región, que con economías inestables, se constituye un desafío para el administrador financiero.

En el caso de México, dar surgimiento a una pequeña empresa es relativamente fácil si se obtiene los recursos necesarios para iniciarla, pero el reto, es que permanezcan, crezcan, y se consoliden en el mercado a través del tiempo. Las compañías, por lo general, obtienen un crédito bancario teniendo una antigüedad promedio de 10 años, pero éstas no recurren a ellas por los problemas de las tasa de interés, exceso de trámites y las burocracia que enfrentan, a todo eso, se le suma los problemas que enfrentan día a día (Pérez Paredes, Cruz de los Ángeles, Torralba Flores y Villalobos, 2018). Los mismos son reflejados en la figura 3:

*Figura 3:*



Principales problemas que enfrentan las PyMEs en México. Fuente: Elaboración propia en base a Pérez Paredes, Cruz de los Ángeles, Torralba Flores y Villalobos (2018).

Mientras que en la Argentina a las altas tasas de interés y las condiciones que exigen las instituciones financieras para poder conceder un crédito se le suma las siguientes representadas en la figura 4:

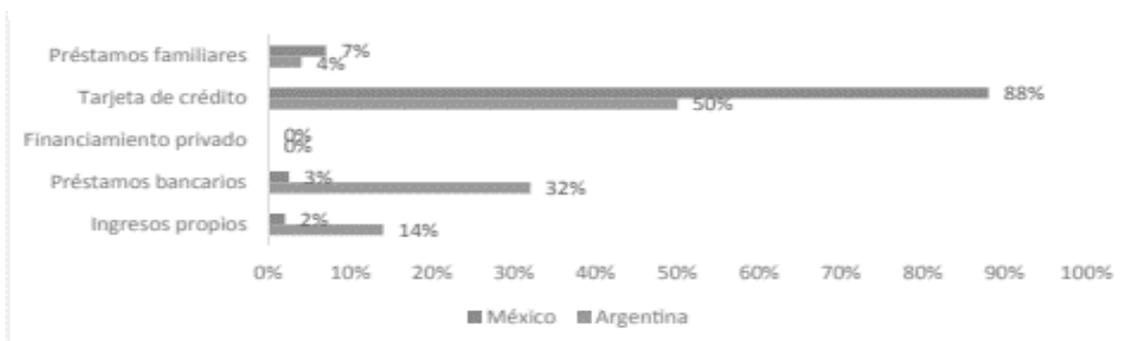
*Figura 4:*



Principales problemas que enfrentan las PyMEs en Argentina. Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de Pérez Paredes, Cruz de los Ángeles, Torralba Flores, y Villalobos (2018).

Pese a todas las complicaciones, en la figura 5 se demuestra la principal fuente de financiamiento, comparando a la Argentina con México:

*Figura 5:*



Principal fuente de financiamiento. Fuente: Pérez Paredes, Cruz de los Ángeles, Torralba Flores, y Villalobos (2018).

Asimismo, las cámaras de representantes de pequeñas y medianas empresas destacan la situación actual como favorable en comparación del 2020, pero advierten que se viene un año complicado. El titular de Industrial PyMEs Argentina, Daniel Rosato, en una entrevista con la Agencia Nacional de Noticia TELAM (2021), declaró que “la nueva ola está afectando a Brasil, Chile, Uruguay, y Paraguay, y esto hace que se genere una menor demanda del exterior y el comercio regional se ve afectado, por lo cual es importando apuntalar al mercado interno aún más” (p. 6).

Para fortalecer el mercado interno, se anunciaron ciertas medidas a nivel nacional que ayudaran a la obtención de fondos para así aumentar la producción, entre ellas se puede nombrar la disposición del gobierno en el lanzamiento de créditos directos para financiar proyectos que generen valor agregado en micro y pequeñas empresas, el despliegue de una inversión productiva por \$10.000 millones de pesos del Banco Nación enfocados en las pymes, y un plan digital llevado a cabo por el Banco Centroamericano de Integración Económica por USD 50 millones para financiar la estructura tecnológica y programas de asistencias (Dinatale, 2021).

A nivel provincial, Córdoba anuncio en octubre del año pasado diferentes tipos de asistencia financiera a una tasa de interés por debajo de la inflación, entre ellas se puede nombrar al Financiamiento MiPymes, ofrecido por el Banco de la Provincia de Córdoba, y a la Línea Pymes Plus, ofrecida por el gobierno (Córdoba, 2020).

A nivel local, la financiación obtenida por las pymes se basa en obtener fondos por mutuales, pero a una tasa de interés muy alta, también se da los casos en que se obtiene fondos prestados a familiares o amigos, confiando plenamente entre las personas, y por último en el autofinanciamiento.

Por lo expuesto hasta aquí, se presenta como planteo de esta investigación que, resolver los problemas de financiación de una PyME local es de vital importancia para su desarrollo en vías a futuro, una empresa que tiene problemas de financiamiento ya sea a corto, o largo plazo, no perdurará en el tiempo si existen tasas de interés altas como las actuales, pero cabe destacar, su complicación a la hora de obtenerlos.

Por todo lo mencionado, el objetivo general de este manuscrito es determinar las estrategias de financiamientos más convenientes para las empresas familiares de la localidad de Canals, provincia de Córdoba, para afrontar el contexto económico de inestabilidad dentro del año 2021.

Objetivos específicos:

- Analizar las características de la estructura de financiamiento actual de las empresas familiares de la localidad de Canals.
- Comparar las fuentes de financiamiento que adoptan actualmente las empresas familiares con las utilizadas en sus comienzos a fin de analizar la evolución de su estructura.

- Determinar cómo son consideradas las condiciones de financiamiento recibidas del ámbito externo por parte de las empresas familiares a fin de analizar su accesibilidad.
- Determinar las ventajas y desventajas de las diferentes fuentes de financiamiento adoptadas por las empresas a fin de establecer su conveniencia en contextos de inestabilidad.

## Métodos

### *Diseño*

La investigación realizada fue de alcance descriptivo, es decir, se especificaron las características del fenómeno estudiado, en este caso, los problemas y dificultades del financiamiento de las PyMEs familiares en tiempo de crisis económica.

El enfoque de la investigación realizada fue cualitativo, porque se tuvo en cuenta aspectos emocionales reflejados en un contexto familiar.

La misma se realizó con un diseño no experimental, debido a que se observaron y analizaron los resultados para su análisis, y de tipo transversal, ya que se analiza los datos recopilados en un período de tiempo predefinido.

### *Participantes*

La población estuvo conformada por la totalidad de PyMEs familiares de la localidad de Canals, Córdoba.

La muestra seleccionada fue de 5 empresas, con previa lectura, explicación, y con firma del consentimiento reflejado en el Anexo I.

El criterio muestral fue no probabilístico, voluntario por conveniencia, debido a que se seleccionó de ante mano si cumplía con las condiciones previstas para su utilización.

### *Instrumentos*

Para el relevamiento de los datos, se realizaron preguntas a diferentes empresas familiares de la localidad, de lo cual, la entrevista se encuentra adjuntada, en el Anexo II, para la redacción de las mismas se tuvieron en cuenta los objetivos específicos de este trabajo de investigación.

Los datos de las entrevistas se analizaron bajo los aspectos relacionados con la financiación de empresas familiares presentadas (Duréndez et. al, 2013).

### *Análisis de Datos*

En primer lugar, se realizó una pequeña descripción de las empresas entrevistadas, teniendo en cuenta su rubro, integrantes y fuentes de financiamiento. En segundo lugar, se analizó la información recibida por los encuentros, de manera que se consideren los objetivos específicos planteados. Y en tercer y último lugar, se reflejaron los datos planteados en función informativa para observarlos y analizarlos detalladamente.

Para seguridad de los entrevistados, se dio la posibilidad de que den información en forma anónima, pero con la condición de que lo aclaren en el consentimiento.

## Resultados

A continuación, se exponen los resultados obtenidos del análisis de datos. La información de dicho estudio se alcanzó en base a la muestra tomada de 5 empresas familiares de la localidad de Canals en el año 2021, de las cuales todas se encuentran en actividad. Su descripción se resumió en la tabla 4:

**Tabla 4:** *Breve descripción de las pymes familiares entrevistadas*

<b>Empresa:</b>	<b>Rubro</b>	<b>Figura Jurídica</b>	<b>Puesto que ocupa</b>	<b>Integrantes de la familia en la empresa</b>
<b>Participante 1</b>	Metalúrgico	Monotributista	Jefe	1 cocinera 1 empleado
<b>Participante 2</b>	Construcción de obras públicas	Sociedad Anónima	Socio mayoritario y responsable de llevar adelante la actividad.	1 socia
<b>Participante 3</b>	Construcción	Sociedad Anónima	Socio mayoritario y responsable de llevar adelante la actividad.	1 socia
<b>Participante 4</b>	Venta de semillas e inoculantes.	Monotributista	Jefe	1 empleado
<b>Participante 5</b>	Actividad agrícola	Sociedad Anónima	Contadora	1 ingeniero agrónomo

Fuente: Elaboración propia.

El 60% de los participantes entrevistados tienen la oficina central en sus domicilios de residencia. Mientras que el restante 40%, tienen sus oficinas en el domicilio de un familiar.

### *Estructura de financiamiento actual*

En base a las entrevistas realizadas, se pudo determinar la estructura de financiamiento que utilizan las empresas familiares en la siguiente tabla:

**Tabla 5:** Estructura de financiamiento actual

<b>Empresas familiares</b>	<b>Estructuras de financiamiento</b>	<b>Características del autofinanciamiento</b>	<b>Características de la financiación por proveedores</b>	<b>Características de la financiación otorgadas por familiares</b>
<b>Participante 1</b>	Financiación de proveedores para la obtención de materiales Ayuda de familiares	No utiliza	Relación directa con sus proveedores, otorgándoles plazos no mayores a 45 días con interés y sin bonificaciones ni descuentos	Prestaciones de dinero mínimas que son devueltas en plazos cortos sin intereses
<b>Participante 2</b>	Financiación de proveedores para la obtención de materiales Autofinanciamiento, emitiendo cheques diferidos mayores a 30 días Ayuda de familiares	Utiliza dos cuentas, una banca privada, y otra de banca pública. Su utilización se basa principalmente en la compra de herramientas necesarias	Relación directa con los proveedores, se utiliza únicamente en la compra de materiales en plazos no mayores a 180 días, con intereses, bonificaciones y sin descuentos.	Prestaciones de dinero que luego son devueltas con cheques a nombre del familiar en plazos no mayores a 30 días y sin intereses
<b>Participante 3</b>	Autofinanciamiento, emitiendo cheques diferidos mayores a 15 días Financiación de proveedores para la obtención de herramientas o materiales	Lo utiliza esporádicamente en caso de emergencia u contingencias propias de la actividad	Se destaca un solo proveedor de venta de herramientas necesarias para su ejecución de obras en plazos no mayores a 30 días y sin intereses	No utiliza
<b>Participante 4</b>	Financiación de proveedores para la obtención de mercaderías Ayuda de familiares directos	No utiliza	Presencia de varios proveedores, en donde en todos se tiene una relación directa, con bonificaciones y descuentos por volumen de compras en plazos no mayores a 90 días	Se utiliza principalmente para solventar los gastos que no se llega a cubrir en el mes de actividad, y luego son devueltos en el próximo mes sin intereses sufridos
<b>Participante 5</b>	Ayuda de familiares directos Autofinanciamiento, emitiendo cheques diferidos mayores a 15 días Financiación de proveedores para la obtención de mercaderías	Se utiliza espontáneamente para el pago de arreglos provenientes de las maquinarias y herramientas propias de la actividad	Principalmente son proveedores de características de rubro agropecuario, en donde la relación es de forma personal y directa con plazos de hasta 180 días e intereses.	Principalmente destinada para solventar los combustibles necesarios de la actividad y gastos menores. Luego son devueltos en los meses siguientes sin intereses sufridos

Fuente: Elaboración propia.

La totalidad de las empresas entrevistadas utilizan en diferente proporción las fuentes de financiamiento, pero no se tuvo información específica sobre los montos recibidos para dar una representación en porcentajes. Cabe destacar, que las empresas coincidieron en que las ayudas de sus familiares es a la fuente que más recurrida.

Las fuentes de financiamiento utilizadas por los participantes son homogéneas, independientemente del rubro en donde se desarrollan, pero no se utilizan a la misma vez por las empresas familiares intervinientes. Los participantes 1 y 4, no utilizan el autofinanciamiento por no poseer una chequera que les permita autofinanciarse.

*Fuentes de financiamiento utilizadas en sus comienzos y en la actualidad*

En base a las entrevistas realizadas, se plasman en la tabla 2 las fuentes de financiamientos utilizadas en sus comienzos por las pequeñas y medianas empresas familiares de la localidad de Canals.

**Tabla 6:** Fuentes de financiamiento utilizadas en sus comienzos y en la actualidad

Participantes	Fuentes de financiamientos en sus comienzos	Fuentes de financiamiento actuales	Diferencias y causales	Consecuencias
<b>Participante 1</b>	Recursos propios provenientes de ahorros	Ayuda de familiares	No se encuentran las provenientes de otro trabajo u esfuerzo propio	Presencia de menor liquidez inmediata, pero mayor financiación debido a la confianza de sus proveedores y familiares
	Ayuda de familiares	Proveedores para la obtención de materiales y herramientas		
	Proveedores para la obtención de materiales y herramientas	Indemnización de trabajo por prestar servicio en otra empresa		
<b>Participante 2</b>	Ayuda de familiares	Proveedores con la obtención de materiales	Al principio no se utilizaba el autofinanciamiento debido a su desconocimiento	Presencia de una mayor disponibilidad para poder autofinanciarse y cumplir con sus trabajos
	Proveedores para la obtención de materiales y herramientas	Ayuda de familiares		
	Indemnización de trabajo por prestar servicio en otra empresa del mismo rubro	Autofinanciamiento, emitiendo cheques diferidos mayores a 30 días		
<b>Participante 3</b>	Recursos propios provenientes de ahorros	Autofinanciamiento, emitiendo cheques diferidos mayores a 15 días	Ausencia de financiamientos provenientes de ahorros	Solo se financia mediante los proveedores para la obtención de materiales, dado a que las herramientas correspondientes a la actividad se encuentran completas y en buen estado
	Proveedores para la obtención de materiales y herramientas	Ayuda de familiares directos	Mayores conocimientos de cómo se maneja y utiliza el autofinanciamiento a través de cheques diferidos emitidos	
	Proveedores para la obtención de materiales y herramientas	Proveedores con la obtención de materiales	La financiación actual presenta mayores montos, menores intereses y mayores plazos debido al volumen de sus compras y a su categoría de cliente	
<b>Participante 4</b>	Ayuda de familiares	Proveedores con la obtención de mercaderías	La financiación actual presenta mayores montos, menores intereses y mayores plazos debido al volumen de sus compras y a su categoría de cliente	Mayor conocimiento sobre su emprendimiento y de las formas de financiarse ante sus diferentes proveedores
	Proveedores para la obtención de mercaderías	Ayuda de familiares		
<b>Participante 5</b>	Ayuda de familiares	Ayuda de familiares directos	Presencia de plazos menores en el autofinanciamiento dado a los volúmenes de venta que les genera su emprendimiento, permitiendo afrontar obligaciones en plazos menores	Mayor conocimiento sobre su emprendimiento y de las formas de financiarse ante sus diferentes proveedores
	Autofinanciamiento con la emisión de cheques mayores a 30 días	Autofinanciamiento, emitiendo cheques diferidos mayores a 15 días		
	Proveedores para la obtención de mercaderías	Proveedores con la obtención de mercaderías		

Fuente: Elaboración propia

Las 2 estructuras de financiamiento tienen la similitud de que son una combinación de fuentes internas y externas.

El participante 2, en las entrevistas realizadas manifestó no conocer el significado del autofinanciamiento, como así, la utilización de una chequera a sus comienzos.

En la actualidad, la totalidad de los participantes optan por el autofinanciamiento, la otorgada por proveedores y a la ayuda de familiares para poder llevar a cabo su actividad empresarial.

#### *Las condiciones del financiamiento externo*

La alta tasa de interés y la inflación generan una incertidumbre en la economía que se ven reflejadas en la oferta crediticia por partes de los agentes externos.

De acuerdo con lo recolectado, los participantes expresaron sus opiniones en la entrevista, y sus resultados se demuestran en la tabla 7:

*Tabla 7: Condiciones de financiamiento externo desde el punto de vista de las empresas familiares entrevistadas*

	Participantes/Fuentes	Acreedores/Proveedores
Participante 1	Condiciones favorables (80%-100%)	
	Condiciones intermedias (50%-79%)	
	Condiciones desfavorables (0%-49%)	X
Participante 2	Condiciones favorables	
	Condiciones intermedias	
	Condiciones desfavorables	X
Participante 3	Condiciones favorables	
	Condiciones intermedias	X
	Condiciones desfavorables	
Participante 4	Condiciones favorables	
	Condiciones intermedias	
	Condiciones desfavorables	X
Participante 5	Condiciones favorables	X
	Condiciones intermedias	
	Condiciones desfavorables	

Fuente: Elaboración propia.

Las condiciones de financiamiento se vieron reflejadas en supuestos conocimientos de los entrevistados de los intereses, el volumen de efectivo o mercaderías a disponer por dichos agentes y de plazos a devolver, cabe aclarar, que ninguno de los participantes utiliza las fuentes de financiamiento otorgadas por acreedores, pese a la disponibilidad de acceder a dichos recursos.

La totalidad de los participantes expresaron que sus fuentes de financiamiento disponibles son los acreedores, entre los que se pueden nombrar a los bancos y mutuales, y las otorgadas por sus proveedores, además, expresaron su malestar ante la presencia de la burocracia y de intereses altos que le dificulten afrontar la devolución a la hora de conseguir financiamiento. El 60% de los entrevistados afirman por un lado, estar bancarizados solamente para cumplir sus obligaciones ante el fisco y por el otro, que las condiciones de los proveedores son desfavorables, dado a que los intereses sufridos son mayores a los otorgados por los bancos.

Sin embargo, el 20% considera a las condiciones como intermedias debido a la disponibilidad de un crédito reducido, pero con una alta tasa de interés que se les dificulta afrontar.

El restante 20%, las considera favorables, debido a la disponibilidad de crédito utilizando medios digitales y a la rápida respuesta que recibe del banco ante las dudas o dificultades que reciben por operar en su entidad.

#### *Ventajas y desventajas de fuentes de financiamientos*

Se detallan en la tabla 8 las fuentes de financiamiento que pueden utilizar las empresas familiares de la localidad de Canals.

El término trámites burocráticos utilizado se refiere al exceso de reglamentos, trámites y papeleos referidos a la administración para conseguir una fuente de financiación.

Tabla 8: Ventajas y desventajas de financiamientos

<b>Fuente</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
<b>Acreedores</b>	Disponibilidad inmediata	Presencia de intereses que aumentan el capital a devolver
	Plazos largos	Burocracia Exceso de papeleos
<b>Autofinanciamiento</b>	Ausencia de intereses y plazos dado a que es una fuente de financiación interna.	En caso de girar en descubierto, los intereses por el cual se le aplican son altos
	Se mejora la solvencia financiera, volviéndola más viable y segura frente a potenciales acreedores/proveedores	En caso de financiarse por acciones, la pérdida de valor de las mismas puede generar desinterés entre los inversores
<b>Ayuda de familiares</b>	Ausencia de intereses y plazos para su devolución	Cambios en la relación familiar entre los integrantes
	Ausencia de trámites burocráticos	
<b>Crowdfunding</b>	Financiación rápida y sencilla	Dificultades para conseguir grandes sumas de dinero
	No se pierde dinero en caso de que fracase el proyecto	Presencia de comisiones e incentivos a los inversores
	Se evita compromisos con bancos	Presencia de plagio
	Ausencia de trámites burocráticos	Requiere invertir grandes sumas de dinero en <i>marketing</i> para atraer la mirada de los inversores
<b>Empréstito</b>	Disponibilidad inmediata	Presencia de plazos e intereses
	Montos elevados	Trámites burocráticos
	Plazos largos	Utilizado por grandes empresas, fuera del alcance de las pymes
<b>Factoring</b>	Ausencia de riesgos bancarios	Presencia de comisión promedio del 3%
	Disponibilidad inmediata	Mala imagen externa hacia clientes
	Servicio externo para gestiones de cobro	Está destinado a grandes empresas
<b>Factura de crédito electrónica</b>	Cobros anticipados de créditos y documentos a cobrar	No pueden usarse en monotributistas
	Montos superiores a \$100.000	Obtener certificado MiPyMe
	Disponibilidad inmediata	Si la facturación fue emitida y la misma posee un error, el proceso de reverso puede tardar cierto tiempo debido al sistema
<b>Leasing</b>	Locación con disponibilidad de compra	Trámites burocráticos
	Presencia del Iva CF y gasto para la reducción del impuesto a las ganancias	Presencia de intereses que aumentan el capital a devolver
	Plazos largos	
<b>Proveedores</b>	Disponibilidad inmediata	Plazos cortos
	Ausencia de trámites burocráticos	
	La única condición para obtenerlo es adquiriendo un bien o servicio del proveedor	Presencia de intereses que aumentan el capital a devolver

Fuente: Elaboración propia.

## Discusión

En este trabajo de investigación se plantea como objetivo general determinar, mediante entrevistas realizadas a participantes e investigaciones, las estrategias de financiamiento más convenientes de las empresas familiares de la localidad de Canals en el año 2021. Lo que se destaca es la problemática que tienen las pymes actuales al desarrollo de su actividad debido a la falta o limitación de acceso al financiamiento que reciben, ya que es de suma importancia considerar el peso que tiene un financiamiento en las mismas para la obtención de recursos.

El primer objetivo de esta investigación tiene como finalidad analizar las estructuras de financiamiento adoptadas por las empresas familiares partícipes y sus características. En las mismas se puede notar que las prestaciones de dinero otorgadas por familiares es utilizada por el 80% de la muestra, y están destinados a cubrir gastos de la propia actividad, que luego, son devueltas a sus familiares en plazos cortos y sin intereses. Luego la financiación otorgada por proveedores es utilizada por la totalidad de los participantes intervinientes, en las que se pueden notar relaciones directas con el proveedor, y en las cuales los plazos varían desde 30 días, en las cuales no se le aplica un interés, y hasta 180 días pero con intereses. Solamente un 40% manifiesta obtener bonificaciones por volúmenes de compra de mercaderías o materiales y el 20% obtiene descuentos por parte de sus proveedores. Y para finalizar, el autofinanciamiento, es utilizado por el 60% de las empresas familiares, de las cuales, en un 20% se utiliza para la compra de herramientas necesarias para llevar a cabo su actividad, y el restante 40% la utiliza para cubrir el pago de contingencias sufridas en sus bienes de uso dada su utilización y desgaste.

Dichos resultados, concuerdan con el tercer aspecto de las alternativas de financiación en empresas familiares de Duréndez et al., (2013) quienes explican que es

muy común que las mismas recurran a la autofinanciación, a la otorgada por proveedores y al aporte de familiares. Pero a su vez, dicho estudio no concuerda en la utilización de ciertas fuentes de financiamientos utilizadas por las empresas de Canals en menor medida, respecto de que además éstas cuentan con la financiación de beneficios no distribuidos y la gestión del circulante.

Además, los resultados obtenidos en las entrevistas, tampoco concuerdan con el estudio realizado por Pérez Paredes et. al. (2018), en donde se demuestra que las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas argentinas son en primer lugar las tarjetas a crédito, los préstamos bancarios, los ingresos propios y en último lugar los préstamos de dinero otorgados por familiares. Tampoco se hayan coincidencias, en cuanto al orden de prioridad con estos autores y respecto a sus resultados en las empresas de México y su financiación, en donde recurren en primer lugar a las tarjetas de crédito, luego las prestaciones de dinero otorgadas por familiares, a los préstamos bancarios, y por último, a los ingresos propios.

En cuanto al segundo objetivo, se busca determinar las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas familiares en la actualidad y compararlas con aquellas que implementaron en sus comienzos, determinando sus diferencias y causales, como así la consecuencia de aplicar dicho cambio. Los resultados obtenidos demuestran que todos han necesitado más de una fuente de ingresos para poder llevar adelante su emprendimiento.

Las variantes utilizadas por los participantes son los recursos propios, aquellos provenientes de los ahorros, la ayuda de familiares, los montos de dinero disponibles a disposición pero que pertenecen a la familia, los proveedores como aquellas personas o empresas que la abastecen de mercadería destinadas a la venta y obtención de ingresos, al autofinanciamiento como aquella fuente que obtiene la empresa por sí misma, sin

recurrir a fuentes externas, a los beneficios no distribuidos, dinero perteneciente a otras inversiones en otras empresas y que está a disposición y por último, a otras variantes que abarcan dinero recibido por indemnizaciones de trabajo obtenidas por trabajar en relación de dependencia en otras empresas.

En las mismas se puede notar una reducción de fuentes de financiación necesarias para llevar a cabo la actividad, centrandose solamente en tres fuentes utilizables, las otorgadas por familiares, proveedores y el autofinanciamiento. Como así también, en montos mayores a financiarse gracias a la confianza enmanada de los participantes en el cumplimiento de sus obligaciones ante terceros. Dichos resultados, no coinciden con Canosa y Vienni (2017) quienes concluyen que el 63% de las empresas argentinas financian sus inversiones productivas con fondos propios, mientras que el 15% a través de un crédito bancario, dado que como se manifiesta en los resultados obtenidos las empresas entrevistadas no acuden a el sistema financiero bancario para obtener fondos ni en sus comienzos ni actualmente.

Además, las empresas familiares entrevistadas no ejecutan en su vida cotidiana lo expuesto en el diario el Economista (2021), en donde se explica el nuevo sistema de financiación rápido a corto plazo de la factura electrónica a crédito otorgada para las pymes, dado a que, las mismas no son utilizadas por los entrevistados por desconocimiento ante su utilización.

El tercer objetivo de este trabajo, busca determinar cómo son consideradas, desde el punto de vista de las empresas familiares, aquellas condiciones de financiamiento externas que reciben dichos entrevistados. Los resultados arrojan que el 60% de los entrevistados las considera desfavorables, dada a la alta burocracia que les dificulta su obtención e intereses altos que complican su devolución.

Dichos resultados concuerdan con el estudio de investigación realizado por Grassini (2017), en donde explica que la obtención de fondos para las empresas familiares a través del sistema financiero es llevado a cabo por tecnologías basadas en informaciones reales, en donde se privilegian antecedentes, capacidad de repago, y garantías a disposición del solicitante, dando como mejores candidatos, aquellas empresas grandes debido a su historial y gran patrimonio. Características de los cuales, aquellos entrevistados que la consideran mala, no son compatibles con su realidad, dado a que son empresas con un patrimonio reducido a comparación de lo que son consideradas como grandes empresas.

Además, tiene relación con lo expuesto por Nicolas Herrlein, director de Ecolatina, a través del diario El Economista (2021), quien afirma las dificultades que tienen las pequeñas y medianas empresas a la hora de conseguir un financiamiento bancario. Resaltando, que aquellas que son proveedoras de grandes empresas pueden acceder, dado a que, de esa forma, los bancos pueden ver la presencia de una garantía de devolución a la hora de pagar.

El siguiente 20% de los participantes considera a las condiciones de financiamiento externo como intermedia, debido a la disponibilidad de crédito que reciben por parte de sus entidades bancarias, pero como contrapartida, a las tasas de interés elevadas. Dicho resultado concuerda con Pérez Paredes et al., (2018), quienes explican que las empresas en México no recurren al crédito bancario ofrecido por los bancos, dada a la alta tasa de intereses que se les impone. Asimismo, agregó que dichas empresas sufren los excesos de trámites, la burocracia, y los problemas diarios de la situación económica de su país.

Finalmente el restante 20% considera favorables a las condiciones de financiamiento recibidas del ámbito externo, debido a la disponibilidad de crédito a través

de medios digitales y a la rápida respuesta que reciben de sus agentes ante las incertidumbres que tienen al respecto sobre sus cuentas bancarias. Dicho porcentaje, concuerda con lo expuesto por Dinatale (2021), quien remarca la disposición del gobierno en lanzamientos de créditos directos para el financiamiento de proyectos que le agreguen valor a las pequeñas y medianas empresas con la finalidad de poder fortalecer al mercado interno.

Además, concuerda con el anuncio del Gobierno de la provincia de Córdoba (2020), en donde brindan para aquellas pequeñas y medianas empresas, una asistencia financiera a través de créditos con una tasa de interés por debajo de la inflación. Sin embargo, el único requerimiento para acceder a las mismas es ser cliente del Banco de la Provincia de Córdoba.

Como último objetivo, se busca determinar aquellas ventajas y desventajas que presentan las fuentes de financiamientos que adaptan las empresas familiares en contexto de inestabilidad con el fin de analizar su conveniencia. Teniendo en cuenta el escenario inflacionario y las altas tasas de interés, tomar deudas por parte de un familiar es lo más conveniente dada a la ausencia de intereses y plazos. En segundo lugar la factura de crédito electrónica, consiste en adelantar los cobros anticipados emitidos por sus clientes y/o deudores de las pymes siempre y cuando sean deudas de grandes empresas, esto permite juntarse con el dinero líquido en menor plazo. En tercer lugar se destaca el autofinanciamiento, dado a que se pueden adquirir los recursos que necesitan las pymes en el instante y pagarlo a plazo, a pesar que tiene un interés que aumenta el capital a devolver, da tiempo a poder recaudar lo necesario para cancelar la deuda.

Sin embargo, teniendo en cuenta la adquisición de deudas por partes de agentes externos el *leasing* es una buena opción que consiste en el alquiler con opción de compra para la adquisición de capital, ya sea una maquinaria o un rodado, por parte del

arrendatario al arrendador, en el cual está bajo propiedad de este último, para su uso en un período determinado pagando una cuota denominada canon, independientemente de su sistema de amortización que utilice. Esto les permite a las empresas, computarse el gasto para ganancias y a su vez el crédito fiscal para la liquidación de IVA.

Una deuda de proveedores, que se basa en la proporción de bienes y servicios por parte de éstas, también es una buena opción dada a la posibilidad de pagar en plazos, pese a la presencia de intereses, y además, tiene la ventaja de presentar bonificaciones y descuentos dependiendo de la relación con el mismo y al volumen de compras.

No obstante, una deuda monetaria adquirida por acreedores, que son personas físicas o jurídicas, presenta plazos mayores, pero intereses más altos y trámites burocráticos para la disponibilidad del efectivo. Esto no es recomendable si no se utiliza un sistema de amortización de deuda que consista en cuotas fijas que le permita a la empresa amortizar de una manera más sencilla en el futuro dada a la pérdida de valor monetaria generada por la inflación.

Además, no es recomendable en esta zona la financiación generada por el *Crowdfunding* o recaudación de fondos en español, que consiste en financiar un determinado proyecto a través de una financiación colectiva, a pesar de que se evitan compromisos bancarios y se logra una financiación rápida y sencilla, ya que en la misma se necesitan grandes sumas de dineros en *marketing* para poder atraer la mirada de los inversores, dado a que el flujo de rentabilidad y los recuperos de inversión son de plazos más largos por el mercado reducido propio de una localidad.

Finalmente, tampoco es recomendable el emprésito, que consiste en acudir al mercado para solicitar un préstamo a un gran número de inversores, dividiendo la deuda en títulos de valores pequeños, ni tampoco el *factoring*, que consiste en la compra y venta de documentos a cobrar, dado a que ambos, están destinados a empresas grandes, y se

encuentran fuera del alcance de las empresas familiares de Canals que fueron entrevistadas.

Luego de demostrar los hallazgos obtenidos en la discusión, en base a cada uno de los objetivos específicos planteados, deben dejarse en claro aquellas limitaciones y fortalezas que estuvieron sujetas a los mismos y de los cuales influyeron en los resultados obtenidos. Respecto a las limitaciones se debe mencionar, por un lado, al tamaño de la muestra, dado a que solamente se entrevistaron 5 empresas familiares, y por el otro a variables obtenidas en tiempo transversal, y no longitudinal en el tiempo, produciendo una dificultad de obtener resultados exactos sobre la problemática planteada, permitiendo a la no confiabilidad de los datos obtenidos. Aunque, es de destacar como fortaleza la disposición de los entrevistados siendo que además, sus empresas son meramente manejadas por un núcleo familiar, es decir, con miembros de primer grado.

También es importante mencionar como limitación, al tiempo reducido en los cuales se llevó a cabo la investigación, esto imposibilita por un lado al análisis detallado, en términos metodológicos, de cada variable presentada, y por el otro a poder realizar comparaciones con otros trabajos de investigación de tema homogéneo de otros sectores del país. Asimismo, se destaca como fortaleza que esta investigación representa el primer trabajo de investigación que desarrolla la problemática de determinar las estrategias de financiamientos más convenientes para las empresas familiares de la localidad de Canals, provincia de Córdoba, debido a la ausencia de estudios realizados en esta localidad sobre la temática planteada.

Por último, se detalla como una limitación a la imposibilidad de tener contacto físico con los entrevistados, debido al deber de prevenir el contagio y propagación del Covid-19, no permitiendo el recorrido de sus instalaciones, y mucho menos al acceso de la información financiera para realizar un análisis de sus rentabilidades, para poder hacer

un estudio cuantitativo más complejo en relación a su estructura financiera y fuentes de financiamiento que utilizan para su funcionamiento diario. En contrapartida, se destaca como fortaleza, que, al ser una muestra reducida, las llamadas telefónicas por cuales se hicieron las entrevistas, fueron más personalizadas.

Como se ha visto en este trabajo de investigación, son muchos y de diversa índole los obstáculos que deben afrontar aquellas pequeñas y medianas empresas familiares a nivel país para conseguir una fuente de financiamiento, en los cuales se pueden nombrar a la burocracia y a los intereses elevados, agregando a su vez, problemáticas de origen externos, como los efectos generados por la inflación, la incertidumbre cambiaria, la inseguridad, entre otros. Dichos factores, coinciden con aquellas problemáticas en las cuales las pequeñas y medianas empresas de la localidad de Canals sufren a diario, siendo la falta de financiación, un factor más, dentro del conjunto de inconvenientes que afectan al funcionamiento de la empresa.

La financiación permite a las empresas familiares una obtención de recursos para su explotación, generando así, un ingreso que les permite no solo devolver lo prestado, sino que además, reintegrar los intereses sufridos, generar un ingreso para su sustento familiar, y en algunos casos, generar una fuente de trabajo que podría ser aprovechada por un/a joven, en lo cual su salario, lo utilizaría para consumo de indumentaria, electrónica, entre otros, favoreciendo al mercado interno y generando un movimiento positivo en el consumo, y así, favoreciendo en la economía.

Por lo expuesto anteriormente, se puede concluir, que la estrategia de financiación más conveniente que pueden afrontar las empresas familiares de la localidad de Canals en un contexto de inestabilidad, como el actual, es a través del autofinanciamiento, a través de ahorros propios o de cheques diferidos a plazos menores a 30 días, sabiendo de la pérdida monetaria generada por la inflación, y a través de compras adelantadas de

bienes de cambio que les sirva para su funcionamiento a futuro. Otra fuente importante, y de los cuales los participantes han utilizado, es la otorgada por los proveedores. Al ser una localidad, todos se conocen, y una financiación otorgada por los estos agentes externos es de bajos intereses y en plazos mayores a 30 días, de lo cual, permite a la empresa familiar proyectar a plazo sus obligaciones.

Por su parte, para aquellos que tienen que adquirir maquinarias o herramientas de precios considerables, un contrato de *leasing* para finalizar con la adquisición del bien es recomendable siempre y cuando el sistema de amortización de deuda sea francés, es decir que el valor de la cuota sea fija, esto le permite a las empresas familiares un menor esfuerzo de pagar su obligación a futuro, dado a que el efecto de la inflación disminuye el valor real de la cuota.

Dada a la crisis de inestabilidad, se concluye, que para aquellos que tienen la posibilidad de adquirir una financiación otorgada por familiares, es la mejor propuesta dada a la ausencia de los intereses y a plazos para su reintegro.

Es de suma importancia que tanto el Estado como el empresario, empiecen a trabajar en conjunto y de forma decidida en poder revertir la limitación en que las Pymes afrontan, y han manifestado en este trabajo, a la hora de conseguir no solo financiamiento, sino en las condiciones en las cuales lo obtienen. Además, deben comprometerse en lograr a largo plazo un desarrollo sostenido que les permita el crecimiento, lo que beneficia no solo a las empresas familiares en Argentina, sino que además permite la generación de nuevos puestos de trabajo y al crecimiento económico.

Se recomienda que, a pesar de las estructuras de financiamientos que utilizan, las empresas familiares estudien las ventajas y desventajas de las mismas, se asesoren con un especialista en el tema sobre nuevas fuentes de financiamiento que les surjan y

determinen si le es conveniente o no optar por ellas, ya que, por desconocimiento de sus emprendedores de trabajar de una manera tradicional, pueden incorporar fuentes o herramientas de financiamiento que les genere una mayor cantidad de beneficios y les permita desarrollarse de una mejor manera.

Por otro lado, los sistemas bancarios, deberían flexibilizar los sistemas de elección al otorgamiento de un crédito, reduciendo el exceso de papeles a presentar y los antecedentes crediticios para que tengan más facilidad de acceder al sistema financiero. Y por el otro, al gobierno, tanto nacional, como provincial y municipal, implementar nuevas políticas de financiamiento y de promociones para fortalecer su desarrollo y la creación de nuevos emprendimientos, y así aumentar las fuentes de trabajo de los habitantes del país.

Y por último, se recomienda a los propietarios, la utilización de sistemas digitales a su funcionamiento interno para llevar así un mayor control de sus erogaciones, permitiendo una mejor administración de sus recursos en tiempos de inestabilidad como la actual.

En futuras líneas de investigación, se propone profundizar y ampliar, junto a un estudio cuantitativo detallado, una muestra mayor de participantes, para la obtención de datos y obtener resultados más confiables sobre la temática abordada. Además, se sugiere la continuidad de un estudio detallado en aquellas empresas familiares que dependen de manera directa del campo, dada a la ubicación geográfica de donde se realizó este trabajo de investigación, y a la importancia económica que genera la producción agrícola-ganadera en la localidad.

## Referencias

- Argentina, B. d. (2020). *Datos del sector PyMEs*. Informativo, Buenos Aires. Recuperado el 10 de Abril de 2021, de <https://eleconomista.com.ar/wp-content/uploads/2020/02/Informe-Sector-PyME.pdf>
- Canosa, T., & Vienni, G. (2017). Financiamiento, el desafío de las pymes. Recuperado el 8 de Abril de 2021, de <https://www.uia.org.ar/centro-de-estudios/3385/financiamiento-el-desafio-de-las-pymes/>
- Córdoba, G. d. (Octubre de 2020). Instrumentos de apoyo para emprendedores y pymes. págs. 7-8. Recuperado el 9 de Abril de 2021, de <https://corlab.cordoba.gob.ar/wp-content/uploads/2020/10/Instrumentos-de-apoyo-para-emprendedores-y-pymes-frente-al-Covid-19-October.pdf>
- Dinatale, M. (5 de Abril de 2021). Cuales son las 10 propuestas de salvataje a las pymes que preparó el gobierno. *Cronista-Economía y Política-Pymes*. Recuperado el 5 de Abril de 2021, de <https://www.cronista.com/economia-politica/coronavirus-argentina-las-10-propuestas-de-salvataje-a-las-pymes-que-preparo-el-gobierno/>
- Duréndez Gómez-Guillamón, A., & Guijarro Madrid, A. (2013). *La financiación de la empresa familiar en época de crisis. Relaciones bancarias y condiciones de la deuda*. Cartagena. Recuperado el 10 de Abril de 2021, de [https://www.researchgate.net/publication/261144737\\_La\\_financiacion\\_de\\_la\\_empresa\\_familiar\\_en\\_epoca\\_de\\_crisis\\_Relaciones\\_bancarias\\_y\\_condiciones\\_de\\_deuda](https://www.researchgate.net/publication/261144737_La_financiacion_de_la_empresa_familiar_en_epoca_de_crisis_Relaciones_bancarias_y_condiciones_de_deuda)
- Economista, E. (8 de Abril de 2021). El nuevo sistema de Factura de Crédito Electrónica (FCE) amplía el financiamiento par las pymes. Recuperado el 8 de Abril de 2021,

de <https://eleconomista.com.ar/2021-04-el-nuevo-sistema-de-factura-de-credito-electronica-fce-amplia-el-financiamiento-para-las-pymes/>

Economista, E. (30 de Marzo de 2021). Piden potenciar las opciones y el volumen del financiamiento productivo. *Piden potenciar las opciones y el volumen del financiamiento productivo*. Recuperado el 2 de Abril de 2021, de <https://eleconomista.com.ar/2021-03-piden-potenciar-las-opciones-de-financiamiento-productivo/>

Grassini, A. K. (2017). *Sistema financiero argentino y el desarrollo económico: un diagnóstico en « 4D » para identificar su verdadera contribución*. Pampa. doi:<https://doi.org/10.14409/pampa.v0i11/12.5201>

Pastrana, F. (2021). *Fundamentos y ejes conceptuales para un sistema de banda de desarrollo*. Informativo, Buenos Aires. Recuperado el 15 de Abril de 2021, de [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/dt\\_3\\_-\\_financiamiento\\_productivo.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/dt_3_-_financiamiento_productivo.pdf)

Pérez Paredes, A., Cruz de los Ángeles, J. A., Torralba Flores, A., & Villalobos, A. M. (2018). *Fuentes de financiamiento de las Mipymes, comparativo México-Argentina*. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de [https://www.researchgate.net/profile/Veronica-Juarez-Fonseca-2/publication/350447835\\_BUAP\\_Admon\\_aplicada\\_-UPTC\\_Codel\\_-Unillanos\\_GYDO/links/60602902299bf1736772b086/BUAP-Admon-aplicada-UPTC-Codel-Unillanos-GYDO.pdf#page=53](https://www.researchgate.net/profile/Veronica-Juarez-Fonseca-2/publication/350447835_BUAP_Admon_aplicada_-UPTC_Codel_-Unillanos_GYDO/links/60602902299bf1736772b086/BUAP-Admon-aplicada-UPTC-Codel-Unillanos-GYDO.pdf#page=53)

Productivo, M. d. (8 de Abril de 2021). *¿Que es una MiPyme?* Recuperado el 8 de Abril de 2021, de [¿Que es una MiPyme?: https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme](https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme)

- Públicos, A. F. (8 de Abril de 2021). *AFIP*. Recuperado el 8 de Abril de 2021, de AFIP:  
<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- PyME, F. O. (2019). *Informe Conyuntural III-2019: "Emergencia pública" y perspectivas 2020 para las PyME*. Buenos Aires. Recuperado el 9 de Abril de 2021, de  
<https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/03/Informe-Coyuntural-III-Emergencia-p%C3%BAblica-y-perspectivas-2020-con-Ley-sancionada.pdf>
- TELAM, A. N. (1 de Abril de 2021). Optimismo en el sector pyme sobre el futuro, aunque con matrices entre industria y comercio. *Optimismo en el sector pyme sobre el futuro, aunque con matrices entre industria y comercio*. Recuperado el 2 de Abril de 2021, de <https://www.telam.com.ar/notas/202104/549346-economia--mercado-pymes-trabajo.html>
- Vidal, C., & Mayumy, M. (2018). *Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: Caso empresa comercial SARITA-CHIMBOTE*. Chimbote. Recuperado el 16 de Abril de 2021, de [http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/19850/FINANCIAMIENTO\\_MYPES\\_CAPAC\\_VIDAL\\_MARIA\\_MAYUMY.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repositorio.uladech.edu.pe/bitstream/handle/123456789/19850/FINANCIAMIENTO_MYPES_CAPAC_VIDAL_MARIA_MAYUMY.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

## **Anexo I**

### *Consentimiento Informado para Participantes de Investigación*

Acepto participar voluntariamente en esta investigación conducida por

. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente minutos.

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

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

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

## Anexo II

### *Entrevista*

- ¿Me podría dar una descripción de su empresa y el rubro?
- ¿Cuál fue el origen de los fondos para iniciar su emprendimiento?
- ¿Cuál es su puesto?
- ¿Qué integrantes de la familia se encuentran? ¿Qué puestos ocupan?
- ¿Infieren las cuestiones emocionales en sus decisiones?
- ¿Cómo está y proyecta la situación económica de su empresa en el año?
- ¿Tienen una relación Banca Empresa?
- ¿Qué tipos de financiamiento utiliza?
- ¿Las considera de buenas condiciones para su empresa?
- ¿Considera otras alternativas?

### Anexo III

#### Consentimiento firmado.

19

**Anexo I**

*Consentimiento Informado para Participantes de Investigación*

Acepto participar voluntariamente en esta investigación conducida por \_\_\_\_\_ . He sido informado (a) de que la meta de este estudio es Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente minutos.

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

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

Nombre del Participante	Firma del Participante	Fecha
CONSTRACCIONES ROJO S.R.L. SOCIO GERENTE		S/S 12/11

## Anexo IV

*Consentimiento firmado.*

18

### Anexo I

#### *Consentimiento Informado para Participantes de Investigación*

Acepto participar voluntariamente en esta investigación conducida por

. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente minutos.

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

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

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

MG INGENIERIA S.A.  
Marcos C. Guillaumet  
DNI N°29.836.437  
Director

29 / 4 2021

## Anexo V

### Consentimiento firmado.

18

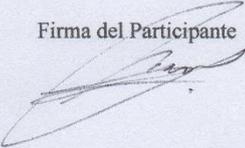
**Anexo I**

*Consentimiento Informado para Participantes de Investigación*

Acepto participar voluntariamente en esta investigación conducida por \_\_\_\_\_ . He sido informado (a) de que la meta de este estudio es Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 10 minutos.

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

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

Nombre del Participante	Firma del Participante	Fecha
Marcos Andrés Perotta.		30/04/2021

## Anexo VI

### *Consentimiento firmado.*

19

**Anexo I**

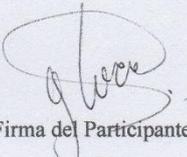
*Consentimiento Informado para Participantes de Investigación*

Acepto participar voluntariamente en esta investigación conducida por \_\_\_\_\_ . He sido informado (a) de que la meta de este estudio es Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente \_\_\_\_\_ minutos.

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

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

Gustavo Roca  
Nombre del Participante

  
Firma del Participante

03/05/21  
Fecha

## Anexo VII

### Consentimiento firmado.

19

**Anexo I**

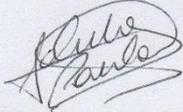
*Consentimiento Informado para Participantes de Investigación*

Acepto participar voluntariamente en esta investigación conducida por \_\_\_\_\_ . He sido informado (a) de que la meta de este estudio es Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente minutos.

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

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

Paula Salcido  
Nombre del Participante

  
Firma del Participante

06/05/2021  
Fecha