

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

“Financiamiento a pymes familiares de Formosa en contextos inestables”

“Financing to family SMEs of Formosa in unstable contexts”

Autor: Fracalossi, Norma Andrea

Legajo: VCPB 1889

DNI: 25.905.148

Director de TFG: Lombardo, Cristian Rogelio

Ciudad de Formosa, Formosa

Argentina, Julio 2021

Índice

Resumen	1
Abstract	2
Introducción	3
Métodos	16
<i>Diseño</i>	16
<i>Participantes</i>	16
<i>Instrumentos</i>	17
<i>Análisis de datos</i>	18
Resultados	19
<i>Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares</i>	20
<i>Limitaciones al financiamiento bancario</i>	21
<i>Conocimiento de fuentes financieras</i>	22
<i>Conservar o modificar la estructura financiera</i>	23
<i>Elección financiera que les posibilita el crecimiento</i>	23
Discusión	25
Referencias	36
Anexo I	39
Anexo II	40

Resumen

En el presente Trabajo Final de Grado se analizaron las alternativas de financiamiento que tienen a su alcance las pymes familiares dedicadas al sector comercio, en un contexto de inestabilidad, en la Ciudad de Formosa en el año 2021. El estudio se realizó tomando como muestra un número de cinco empresas, todas ellas dedicadas a distintas actividades correspondiente al sector comercio. De acuerdo a los resultados que se analizaron, se pudo inferir que la autofinanciación es la alternativa más requerida por las pymes. La existencia de limitaciones al momento de acceder al financiamiento bancario, entre los más significativos se detectó a la elevada tasa de interés, plazos relativamente cortos y exigencias de garantías. También, se pudo demostrar que el instrumento bancario más utilizado por las pymes es el crédito cuando las tasas de intereses son subsidiadas. Finalmente, se comprobó que el crédito bancario como instrumento financiero es el preferido por las pymes para mejorar su posibilidad de crecimiento, en contexto de inestabilidad.

Palabras claves: pymes, financiamiento, alternativas, crecimiento, inestabilidad.

Abstract

In this Final Degree Project, the financing alternatives available to family SMEs engaged in the commerce sector were analyzed, in a context of instability, in the City of Formosa in 2021. The study was carried out taking as a sample a number of five companies, all of them dedicated to different activities corresponding to the commerce sector. According to the results that were analyzed, it could be inferred that self-financing is the alternative most required by SMEs. The existence of limitations when accessing bank financing, among the most significant was the high interest rate, relatively short terms and guarantee requirements. Also, it could be shown that the banking instrument most used by SMEs is credit when interest rates are subsidized. Finally, it was found that bank credit as a financial instrument is preferred by SMEs to improve their possibility of growth, in a context of instability.

Keywords: SMEs, financing, alternatives, growth, instability.

Introducción

Las palabras crisis, recesión, inestabilidad, incertidumbre, volatilidad, no dejan de agobiar a la economía Argentina y mucho menos a las micro, pequeña y medianas empresas. Hace varios años el país viene atravesando un contexto de severa crisis, una macroeconomía con fuertes desbalances y con la irrupción de la pandemia Covid-19 entró en una recesión sin precedentes. Si bien los efectos son dispares según el tamaño y el sector, todas las pymes han sido vulneradas en mayor o en menor medida. Bajo estas circunstancias, siendo las pymes actores claves en la economía y grandes generadoras de empleos, su crecimiento es restringido por las limitaciones al financiamiento.

En América Latina, la mayoría de las pymes son de propiedad familiar, por ello se considera oportuno comenzar a plasmar que se entiende por empresa familiar. Fernández Pérez y Lluch (2015) manifiestan que el concepto de empresa familiar ha proliferado a lo largo del tiempo y se han recopilado innumerables definiciones, por lo que resulta complejo adoptar una definición universal. Sin embargo, los expertos en organizaciones de empresas familiares refieren que son un negocio jurídicamente independiente donde la propiedad y gestión es controlada por una o varias familias a lo largo de por lo menos dos generaciones.

Por su parte, Martínez Echezárraga (2011) expresa que si bien existen muchas definiciones posibles, casi todas coinciden en tres características básicas que, cuanto más presentes, más auténticamente familiares son las empresas. La primera característica es que la propiedad es controlada por una familia, la segunda que los negocios son dirigidos por alguno de los miembros de la familia y la tercera característica es el deseo de perpetuar en el tiempo la obra del fundador.

Aunque la mayoría de las pymes en América Latina son familiares, una empresa familiar y una pyme familiar no deben porqué ser lo mismo. La empresa familiar es la forma predominante de organización empresarial más antigua en el mundo, mientras que una pyme familiar es aquella que surge luego de cumplir con ciertas características y requisitos según donde se encuentren situadas. Esas características hacen que la definición de pyme se diversifique según el país dónde se haya constituido.

Al respecto, manifestaron Dini y Stumpo (2020) que la información cuantitativa sobre las pymes en América Latina resulta compleja, debido a las diferencias existentes en la utilización de la definición de pyme en los países de la región, como a los criterios de recolección de la información y su frecuencia. La República Argentina define a las pymes como aquellas micro, pequeñas o medianas empresas que realizan sus actividades y en sectores como servicio, comercio, agropecuario, construcción e industria o minería. Según la actividad declarada puede estar integrada por una o varias personas y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2021).

La Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Los Emprendedores (SEPyME), dependiente del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Argentina califica a las empresas en micro, pequeñas, medianas y la subdivisión en tramo uno o tramo dos considerando sus ventas máximas totales anuales, valor máximo de los activos, ambos expresados en pesos y el límite del personal ocupado. Procede al registro en Registro de Empresas MiPyMEs y emite el certificado que acredita tal condición (AFIP, 2021).

Dada la coyuntura y teniendo en cuenta la inflación existente en la Argentina, la Resolución General 19 (2021) de la SEPyME estableció nuevos montos máximos de

facturación. Para el sector comercial, se consideran microempresas las que facturen en promedio durante los tres últimos años hasta la suma de \$57.000.000, pequeñas hasta \$352.420.000, mediana tramo uno hasta \$2.588.770.000 y tramo dos hasta \$3.698.270.000. En cuanto al límite del personal ocupado, califican como microempresas aquellas que no superen la cantidad de 7, como pequeña la cantidad de 35 empleados y mediana tramo uno y dos los límites estipulados son 125 y 345 empleados respectivamente.

El certificado Mipyme permite a los empresarios obtener una serie de beneficios impositivos y financieros, tanto a nivel nacional como provincial. A partir del año 2020, se tornó un requisito esencial para que las pymes puedan acceder a financiamientos bancarios. Los autores Heredia Zurita y Dini (2021) indican que finalizado el año 2017 el número de pymes con certificados no superaba las 300 mil y para el año 2020 el número se incrementó a 1.4 millones. Actualmente están inscriptas en el Registro Mipymes 1.522.407 empresas, autónomos y monotributistas (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Los informes publicados por el Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina (2021) señalan en cuanto a la distribución geográfica de las pymes, que las mismas están concentradas en cuatro jurisdicciones: CABA, Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, representando el 70% de las empresas empleadoras. Las provincias del norte: región del NEA y NOA solo concentran el 11%. La provincia de Formosa integra el NEA con el 0,4%, ubicándose en la última posición junto con la provincia de La Rioja. En particular, CABA es la jurisdicción con mayor densidad empresarial: 42 pymes cada 1.000 habitantes y Formosa, la provincia con menor: 4,5 pymes cada 1.000 habitantes.

Siguiendo los informes y en referencia a la distribución por sector de actividad, se indica que el 31,5% de las pymes en Argentina se dedican al sector comercial. Ante la falta de información actual por parte de instituciones y organismos de la Provincia de Formosa referido al tema de investigación, el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021) indicó que para el año 2017, de la existencia de 2.604 pymes en la Provincia de Formosa, el 42% desarrolla sus actividades en el sector comercio.

La provincia de Formosa, está conformada por un alto porcentaje de micro y pequeñas empresas, siendo las primeras las que conforman el 81,2% del tejido comercial, industrial y de servicios. En cuanto a las pequeñas, representan el 17,1% y tan solo el 1,7% corresponden a las medianas empresas. Las microempresas están conformadas por monotributistas y pequeños contribuyentes autónomos, tratándose en su mayoría de empresas familiares, con poco o nulo respaldo financiero (Fernández Acosta, 2020).

Más allá de la distribución geográfica, actividad o tamaño de las pymes, el crecimiento de las mismas va a depender de los proyectos de inversión que realicen y la elección de alternativas financieras más acordes a sus objetivos. Ello implica, analizar diferentes fuentes de financiamiento, a fin de obtener una estructura financiera que le permita maximizar beneficios, con el menor costo. En contextos inestables, donde los recursos financieros se limitan al alcance de las pymes, establecer esa estructura financiera, es decir, las proporciones de recursos propios y ajenos a corto y a largo plazo, para financiar activos, es un gran desafío para un empresario. Una estructura inadecuada, vulnera la competitividad y conlleva al fracaso de las pymes.

Una pyme exitosa requiere inversiones, destacó Armengol González Urbina (2016), decidir qué fuentes y formas de alternativas de fondos, internos o externos

deberán usarse a corto y largo plazo, son las decisiones mayores que deben tomar los administradores. Al respecto, Monserrat Casanovas y Josep Bertrán (2013) afirman que al optar entre una u otra fuente financiera, el responsable debe analizar los efectos que las distintas alternativas tendrán sobre la estructura financiera de la empresa. Al momento del análisis debe tener en cuenta el costo efectivo de la fuente de financiación, los efectos sobre la solvencia y rentabilidad, el destino de la financiación, las condiciones de la amortización, garantías ofrecidas, exposición al riesgo, entre otros.

Las decisiones de inversión y financiamiento son importantes para las pymes, una vez determinado dónde invertir, es decir que activos ingresan a la empresa para generar beneficios económicos futuros y cuánto invertir, surge la necesidad de adquirir recursos financieros. En un contexto de inestabilidad e inflación, las limitaciones de obtener financiamiento externo se agudizan. Estas restricciones afectan a la inversión, comprometiendo el crecimiento y obtención de ganancias que son necesarias, a modo de salida, ante una crisis económica tan profunda. Bajo estas circunstancias, las pymes prefieren la autofinanciación, la que permite a los empresarios conocer con exactitud los riesgos y los retornos que obtendrán por la utilización de sus propios recursos.

De Los Santos, Di Mascio y Di Mascio (2019) expresaron que la autofinanciación es la más utilizada por las pymes, les brinda independencia en cuanto a las exigencias al acceso a un crédito bancario, pero conlleva implícito un costo de oportunidad en cuanto se podría haber realizado otra acción con esos recursos. Los autores Barroso Martínez y Barriuso Iglesias (2014) señalan que las pymes familiares son vulnerables a los problemas de auto control, la renuencia a la financiación ajena, refleja la reticencia a incorporar agentes externos a la empresa que puedan participar de

la gestión de la misma y les hagan perder el control de su propia organización. Por ello, la autofinanciación es su principal fuente de financiación.

Por su parte, Arguedas Sanz y Gonzalez Arias (2016) expresaron que la autofinanciación otorga a las empresas autonomía, liberándola de la dependencia de la concesión de préstamos con exigencias de información, garantías y no precisar remunerar los fondos obtenidos en el caso de la deuda con el pago de intereses. Si bien, es la única posibilidad de obtener recursos al no poder recurrir a mercados financieros, el uso incorrecto o excesivo de los mismos ocasiona descenso en la rentabilidad o liquidez global de la empresa y la inversión en proyectos poco rentables, al no existir un costo explícito.

Las pymes familiares prefieren la autofinanciación, para reducir la incertidumbre y minimizar el riesgo de perder el control de la empresa, pero a medida que éstas presentan un ciclo de crecimiento financiero al ritmo del crecimiento de sus actividades, aumenta la experiencia en el mercado y las necesidades financieras van cambiando. Estas necesidades financieras cambiantes, permiten a las pymes decidir por otras alternativas o fuentes, además de la interna. La financiación externa más importante al alcance de las pymes se destaca el crédito bancario, pero las limitaciones en cuanto al acceso al mismo constituye uno de los principales problemas que se enfrentan. Existen múltiples factores que inciden al momento de acceder a un financiamiento.

Pérez Caldentey y Titelman (2018) indican la existencia de dos factores que dificultan el acceso al financiamiento y que afectan directamente a las pymes. El primero se debe a la demanda, el reducido tamaño, los recursos limitados y una línea difusa entre la formalidad e informalidad, implican mayor costo financiero y altos niveles de riesgo, esto se refleja con las exigencias de garantías para acceder a fuentes

externas de financiamiento. En cuanto a la oferta, el sistema financiero presenta elevada orientación hacia el corto plazo y escasez de instrumentos financieros. Los elevados costos para acceder al financiamiento externo reflejan la tendencia al autofinanciamiento por parte de las pymes.

Por su parte Goldstein (2011) señala que la escasez en cuanto al volumen de créditos orientados a las pymes se debe a fallas de mercado, en cuanto a la oferta de créditos y a las metodologías utilizadas por las entidades financieras para la evaluación de proyectos. La mayoría de las pymes cuentan con proyectos de inversión con alta rentabilidad, las que no pueden llevarse a cabo porque el sistema bancario no les brinda los recursos en su totalidad o lo hacen imponiendo sus condiciones como tasas elevadas, plazos relativamente cortos y hasta incluso solicitud de garantías.

En el acceso al financiamiento bancario, las condiciones de los créditos relacionados con tasa de interés, plazos y requerimientos de garantías, se perciben como los factores limitantes y más significativos. Estos tipos de obstáculos surgen debido a fallas del mercado, especialmente por la asimetrías de la información existente entre prestamistas y prestatarios, la que se agudiza por la información subjetiva o no documentada que poseen las pymes y los mecanismos de evaluación utilizada por las entidades bancarias al momento de seleccionar a sus clientes. Todos estos factores, sumado al contexto de inestabilidad económica, contribuyen a que muchas pymes se autoexcluyan y ni siquiera presenten sus proyectos.

Al respecto, Goldstein (2011) señala que las pymes tienen escasa participación en el sistema financiero debido a la incidencia de dos factores. El primero se refiere a la utilización de fondos propios o autofinanciación hace que las mismas no cuenten con la necesidad de financiamiento; y el segundo al hecho de considerar la poca factibilidad de

acceder al financiamiento bancario, donde las mismas se auto excluyen. Por la cual deberían desarrollarse políticas públicas de inclusión financiera, diseñando programas que incentiven y orienten a las pymes a fuentes de financiamiento bancario.

El común denominador de los investigadores indica que el factor clave de la falla de los mercados de créditos es la información asimétrica entre acreedores y deudores. Los deudores poseen mayor información y control del proyecto de inversión que los acreedores. Ante una posible información riesgosa o fraudulenta, los acreedores reaccionan con políticas duras elevando las tasas de interés, exigiendo garantías, acortando los plazos, hasta incluso reduciendo el monto lo que se conoce como racionamiento del crédito. En extremo, la negación del acceso al crédito (Bebczuck, 2017 ; Goldstein, 2011).

Las entidades bancarias utilizan dos tipos de información para seleccionar a sus clientes: la dura y en ausencia de ésta, la información blanda. Bebczuck (2017) expresó que la información dura, permite al sistema bancario ofrecerles condiciones de créditos accesibles en cuanto al monto, tasa y plazo y puede llegar a solicitarles alguna garantía. En cambio, la información blanda como es el caso de las pymes informales, sumado a la falta de garantías reales o de capital duro magnifican el riesgo, la que conllevan al endurecimiento de condiciones del crédito, mayores tasas y garantías, menores montos y plazos. Las que carecen de información confiable o de garantías, como las pequeñas y mediana empresas, es de esperar que la banca privada le limite el acceso al crédito a causa de la percepción de un riesgo.

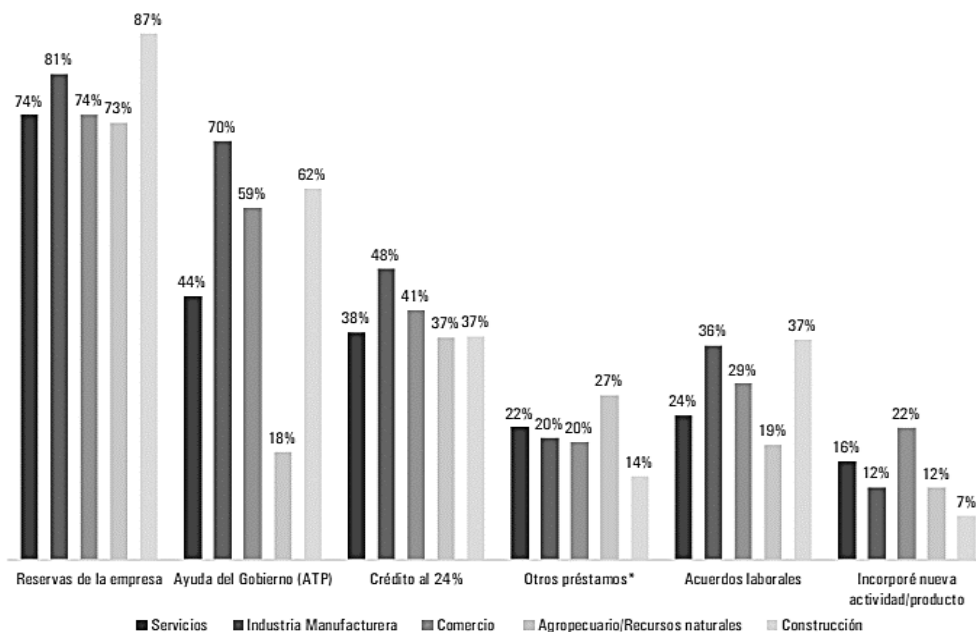
La reducida participación de las pymes en el mercado financiero como consecuencia de las limitaciones que se enfrenta, se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos. El Estado, intenta morigerar dichas limitaciones a

través de políticas públicas para mejorar el acceso al crédito, pero no siempre son adecuados, ni las características de las pymes las apropiadas. El contexto actual de crisis ha dejado expuesta la problemática de financiamiento que vienen atravesando las pymes, hace varios años. La implementación de programas de subsidios, incentivos en las tasas de interés, líneas de crédito especiales, sistemas de garantías, que si bien son mitigadores temporales, no necesariamente cumplen con el propósito de reactivar el segmento y darle sostenibilidad en el largo plazo.

Bebczuck (2017) manifestó que, de las pymes que requieren créditos no todas poseen una adecuada capacidad y voluntad de pago, por lo que no deberían tener acceso a un crédito subsidiado. Para facilitar el acceso al financiamiento a las pymes informales existen dos mecanismos, uno es mediante la garantía estatal del préstamo y otro el subsidio a la tasa de interés. Pero, en el caso del subsidio debería centrarse solamente en las pymes que sufren restricciones financieras, que cuenten con capacidad y voluntad de repago y que dichos pagos no surjan de fondos propios.

Donato y Bargados (2020) expresaron que las pymes comerciales han adoptado medidas de gestión apelando a todos los instrumentos disponibles para salvar las empresas. Algunos dispuestos por el gobierno argentino tales como programas ATP y garantías para el crédito al 24% o crédito blando. Sin embargo, más del 70% de las pymes debió acudir a sus propias reservas para enfrentar la crisis. Para fines del año 2020, el 74% de las pymes del sector comercio utilizaron las reservas propias, el 41% optaron por crédito blando y el 20% otros tipos de préstamos. Por otra parte, que del 14% de las empresas en general, el 22% corresponden al comercio que lograron incorporar nuevas actividades y productos. Esto se puede visualizar en comparación con otros sectores en la figura 1.

Figura 1.



Medidas adoptadas por sector de actividad (%). Fuente: Donato y Bargados (2020).

Es notorio que, a pesar de la asistencia financiera pública las empresas tuvieron que recurrir a la utilización de sus propios recursos, aunque tampoco resultaron suficientes para afrontar los gastos operativos y salariales. El grado de liquidez de las pymes en la actualidad es bajo, se potencia con la caída de las actividades como consecuencia de la disminución de las ventas y limitaciones de acceso al crédito para cubrir sus necesidades de capital de trabajo. Indicaron, Hoof y Gómez (2015) que la mayoría de las pymes se construyen y desarrollan por lazos familiares y de ellas dependen gran parte de la generación de riqueza de un país, sin embargo siempre están operando en desventaja como consecuencia de las limitaciones en el acceso al financiamiento y las débiles políticas predominantes.

Conforme a lo expuesto hasta el momento, las alternativas al acceso de financiamiento como así también sus limitaciones, forman parte de la problemática que

rondan en torno a las pymes al momento de tomar decisiones financieras. El desconocimiento de la existencia de otras alternativas más eficientes o una inadecuada elección de las fuentes financieras ponen en riesgo su continuidad y en extremo al cierre de las mismas. Más aún, en un contexto de inestabilidad como la existente en Argentina, dónde las condiciones al acceso del financiamiento por parte de las pymes se agudizan, la que conlleva a la utilización de recursos propios. La presente investigación busca analizar el problema planteado precedentemente en torno a las pymes familiares dedicadas a las distintas actividades del sector comercio, en la ciudad de Formosa en el año 2021.

Estos inconvenientes generan los siguientes interrogantes: ¿Han tenido la necesidad de recurrir al financiamiento en el contexto actual de inestabilidad? ¿Qué motivaron las mismas? ¿Cuáles son las alternativas que tienen a su alcance las pymes en la Ciudad de Formosa? Para el caso de haber optado por decisiones financieras bancarias, ¿cuáles son las limitaciones que se han presentado al momento de acceder a este tipo de financiamiento? ¿Conocen la totalidad de las fuentes de financiamiento? Y, por último, a los efectos de mejorar la continuidad y el crecimiento, ¿optaría por otra alternativa de financiación?

El financiamiento al alcance de las pymes es la herramienta fundamental para impulsar el crecimiento, aumentar la competitividad y en contexto actual de inestabilidad económica y de alta inflación, como la que se encuentra transitando Argentina, es fundamental para determinar su continuidad e inclusive evitar el cierre, de algunas de ellas.

Si bien las pymes comerciales a nivel nacional, han y siguen sufriendo las caídas de sus ventas, debido a las medidas adoptadas en contexto de crisis sanitaria por

la pandemia, el panorama en la Ciudad de Formosa, aún es mucho peor. Las pymes formoseñas se hallan con síntomas de ahogo financiero, hace unos años atrás las decisiones de financiamiento eran de inversión para nuevas líneas de productos o expansión, innovación, sin embargo, en la actualidad se traducen en pago de salarios, impuestos, servicios, alquileres, entre otros. Por ello y dado la fuerte presencia económica e impacto social y laboral que poseen las pymes, es importante investigar el problema planteado.

La presente investigación posee un objetivo general que se detalla a continuación, del cual se desprenden otros del tipo específicos.

Objetivo general

- Analizar las principales alternativas de financiamiento para las pymes familiares dedicadas al comercio, a fin de determinar aquellas que mejoren su continuidad y posibilidad de crecimiento en un contexto de inestabilidad, en la Ciudad de Formosa en el año 2021.

Objetivos específicos

- Determinar cuáles son las fuentes financieras utilizadas por las pymes a fin de conocer como está conformada su estructura financiera, en el contexto actual de inestabilidad.
- Determinar cuáles son las limitaciones al momento de acceso al financiamiento bancario, a los efectos de identificar si los mismos atañen a la oferta o demanda financiera.
- Identificar si las pymes tienen conocimiento de las distintas fuentes de financiamiento que ofrece el sistema bancario en la ciudad de Formosa.

- Determinar el interés de conservar la estructura financiera actual o modificar por aquella que mejore la posibilidad de crecimiento.
- Identificar las fuentes financieras que optarían a fin de mejorar el crecimiento, en un contexto de crisis.

Métodos

Diseño

La presente investigación fue realizada con un alcance descriptivo, en la misma se pretendió narrar, describir y especificar la problemática existente en el acceso de financiamiento de las pymes familiares, dedicadas al sector comercial, en la Ciudad de Formosa en contexto de inestabilidad en el año 2021.

Este trabajo se realizó utilizando un enfoque cualitativo intentando tratar la problemática planteada de la manera más razonable y completa mediante el diálogo con los entrevistados.

En lo referente al diseño de la investigación, la misma fue no experimental, sin manipular deliberadamente las variables y de tipo transversal o transaccional, por lo cual la información se recolectó en un único momento de tiempo por cada uno de los participantes.

Participantes

A lo que respecta a la población, estuvo conformada en su totalidad por pymes familiares dedicadas al sector comercio, de la Ciudad de Formosa, Provincia del mismo nombre en el año 2021.

Al no haberse podido acceder a un registro general de las pymes formoseñas, el criterio muestral fue no probabilístico, es decir seleccionando de forma no aleatoria y de carácter accidental por cercanía a los miembros de las empresas seleccionadas. Los datos que se han obtenido fueron de manera sencilla, precisa y confiable por los que se utilizaron en la presente investigación. Asimismo, las pymes seleccionadas accedieron voluntariamente.

En cuanto a la muestra, la misma estuvo conformada por cinco pymes familiares de la ciudad de Formosa. Es importante aclarar, que las empresas seleccionadas al momento de la investigación se encontraban en actividad económica al momento de la investigación.

Previo a cada entrevista, se procedió al envío por correo electrónico del consentimiento informado, a lo que dieron fe, expresando la conformidad y procedieron a la firma digital de la misma (Anexo I).

Instrumentos

A fin de recabar los datos necesarios, se procedió a contactar a los titulares y miembros de las pymes familiares seleccionadas en la muestra.

En el análisis se profundizó sobre las limitaciones o dificultades de acceso a las distintas fuentes de financiamiento que ofrece la ciudad de Formosa, como así también se indagó sobre el beneficio o conveniencia de conservar o cambiar la estructura financiera en contextos de inestabilidad.

Para el relevamiento de la información se utilizó como técnica de investigación, la entrevista, presencial en algunos casos, respetando el protocolo establecido por la empresa, en otros mediante comunicación telefónica y envío del pliego de preguntas por correo electrónico. La entrevista consistió en un pliego de preguntas de tipo estructuradas o cerradas, y semiestructuradas para el caso de las entrevistas presenciales, las cuales fueron confeccionadas con anterioridad a través de una guía de pautas con la finalidad de obtener los datos requeridos para alcanzar los objetivos establecidos en el presente trabajo. El pliego de preguntas fue leído como así también enviado por *email* y se encuentra al final del presente trabajo (Anexo II).

Análisis de datos

La información obtenida por los cinco titulares de las pymes seleccionada, se transcribió en planillas predeterminadas para posteriormente descomprimir cada una para un mejor análisis e interpretación de los datos, con el fin de facilitar el desarrollo de la investigación.

Durante la confección de las preguntas para llevar a cabo la entrevista se consideró como interrogante considerar las características de la empresa, su historia a fin de terminar el contexto actual, sin perder de vista el objetivo principal de la investigación.

En la aceptación voluntaria de cada entrevistado se reservó, a pedido de las mismas, el anonimato en cuanto a la razón social o nombre de fantasía de la empresa, motivo por el cual se ha designado un número a cada participante.

Realizadas las entrevistas, se procedió a la transcripción de las mismas en una planilla la que facilitó su comparación y análisis en forma ordenada, teniendo en cuenta el objetivo general y los objetivos específicos que fueron plasmados en la presente investigación.

Resultados

A continuación, se exhiben los resultados del análisis de datos de la información obtenidas en las entrevistas que fueron realizadas a las cinco pymes familiares dedicadas a la actividad comercial en la ciudad de Formosa en el año 2021. A modo introductorio se presenta en la Tabla 1 las características más relevantes de las cinco pymes familiares entrevistadas, identificándolas como pyme 1, pyme 2, pyme 3, pyme 4 y pyme 5, para proteger la identidad de las mismas.

Tabla 1: *Características de las pymes familiares.*

	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Actividad	Venta por mayor y menor de art. eléctricos y de iluminación.	Venta por mayor y menor de papelería y librería. Gráfica digital	Venta al por mayor y menor de artículos de ferretería y bazar	Venta por mayor y menor de uniformes escolares, guardapolvo y ropa de trabajo	Venta al por menor de prendas de vestir, accesorios y marroquinería
Año de inicio	1994	1982	1958	1977	2005
Forma Jurídica	SA	Unipersonal	Sociedad Colectiva	SRL	Unipersonal
Empleados	22	27	5	5	0
Segmento	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Microempresa	Microempresa
Generación Familiar	2°	2°	3°	2°	2°
Cantidad de miembros familiares	3	3	3	4	2
Sucursales	2	0	0	0	0
Propietario o Locatario	Propietario y locatario	Propietario	Propietario	Propietario	Propietario
Certificado MiPyme	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Elaboración propia.

A efectos de tener una visión del contexto actual de los entrevistados, como consecuencia de la medida dispuesta por el Gobierno Provincial, aislamiento social

preventivo y obligatorio (ASPO), sus expresiones se plasmaron en la Tabla 2, la que se detalla en forma reducida.

Tabla 2: *Contexto actual de las pymes en Formosa.*

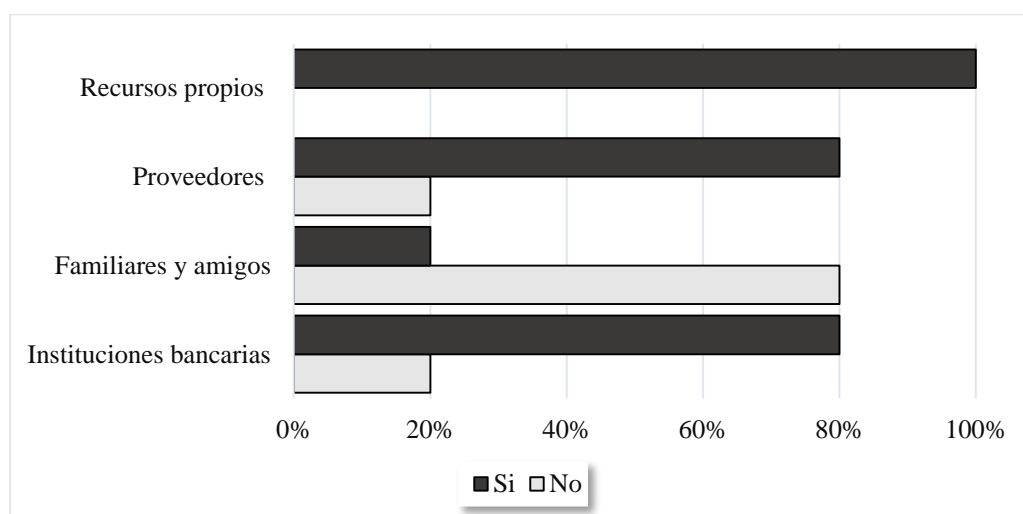
	Descripción	Caída Ventas
Pyme 1	Actividad normal, con protocolos. Declarada como esencial. Solo cerró sus puertas al público 15 días, en marzo del año 2020.	Si
Pyme 2	Actualmente trabajando a puerta cerrada, bajo la modalidad de entrega a domicilio. Sus actividades desde marzo del año 2020 pasaron por las variantes de atención al público con protocolos a la de puerta cerrada venta por <i>delivery</i> .	Si
Pyme 3	Actividad normal, con protocolos. Declarada como esencial. Solo cerró sus puertas al público 18 días, en el mes de marzo del año 2020.	Si
Pyme 4	Trabajando a puerta cerrada, bajo modalidad de entrega a domicilio. Su actividad se ve castigada, debido a que desde el mes de marzo del año 2020 no vuelven las clases presenciales.	Si
Pyme 5	Trabajando a puerta cerrada, bajo modalidad de entrega a domicilio. Su actividad se encontraba paralizada desde el inicio del confinamiento. El ahorro en alquiler le permitió invertir en nuevos productos.	Si

Fuente: Elaboración propia.

Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares

En base a los datos obtenidos se observan en la Figura 2 las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares en la ciudad de Formosa en el contexto de inestabilidad, en el año 2021.

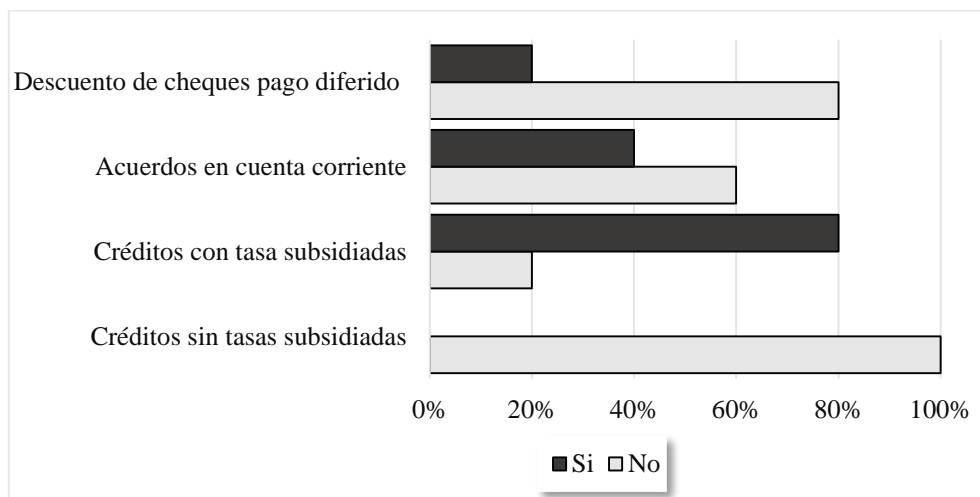
Figura 2.



Fuentes de financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

En relación al financiamiento bancario, se les consultó a las pymes si utilizan los instrumentos financieros que otorgan las entidades bancarias, cuyos resultados son expresados en la Figura 3.

Figura 3.

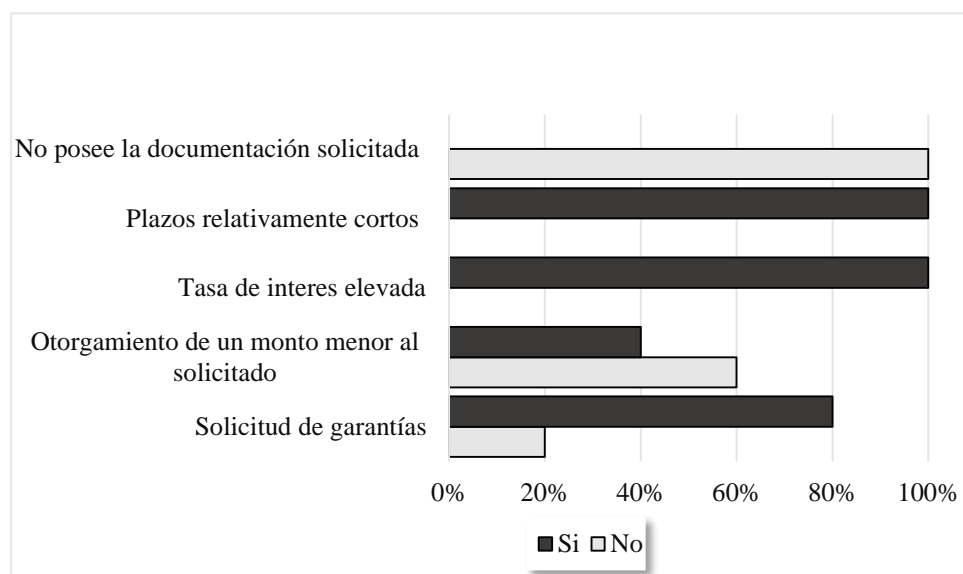


Instrumentos financieros. Fuente: Elaboración propia.

Limitaciones al financiamiento bancario

En cuanto a las limitaciones al momento de acceder al financiamiento por parte de las pymes, en la Figura 4 se pueden visualizar los resultados obtenidos.

Figura 4.



Limitaciones en el financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

Conocimiento de fuentes financieras

Con relación a las diferentes instituciones bancarias y las fuentes de financiamiento que se ofrecen en la Ciudad de Formosa, la Tabla 3 expresa el conocimiento o no que tienen las pymes familiares.

Tabla 3: Fuentes de financiación bancaria de la ciudad de Formosa.

Entidades	Financiamientos	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Banco de La Nación Argentina	Línea de Crédito Carlos Pellegrini en pesos y dólares	No	Si	No	No	Si
	Descubierto en cuenta corriente					
	Descuento de cheques pago diferido					
Banco BBVA Francés SA	Préstamos para pago de sueldo sin garantías y con garantía FOGAR	Si	No	Si	Si	Si
	Préstamos para capital de trabajo para clientes calificados					
	Préstamos con aval SGR					
	Descuento de cheques pago diferido					
	Pago de Proveedores					
Acuerdos en cuenta corriente						
Banco Galicia y Buenos Aires SA	Préstamos con aval SGR	Si	No	No	No	Si
	Descuentos de cheques pago diferido					
	Acuerdos en cuenta corriente					
	Préstamos inmediatos para capital de trabajo					
Banco Hipotecario SA	Líneas de créditos MiPymes para capital de trabajo	Si	No	No	No	Si
	Líneas de créditos MiPymes para proyectos de inversión					
	Acuerdos cuenta corriente					
	Descuento de cheques de pago diferido					
Banco Patagonia SA	Préstamos con garantías liquidas	Si	No	No	No	Si
	Préstamos comerciales a corto plazo					
	Descuentos de cheque pago diferido					
Banco Formosa SA	Línea de asistencia financiera tasas subsidiadas para capital de trabajo	Si	Si	Si	Si	Si
	Adelanto en cuenta corriente					
	Préstamos línea comercial					
	Descuentos cheques pago diferido					

Fuente: Elaboración propia en base a los datos recabados y entrevistas realizadas.

Conservar o modificar la estructura financiera

De las entrevistas realizadas con respecto al interés de las pymes familiares en conservar o modificar la estructura financiera actual en el contexto de inestabilidad, su resultado se expone en la Tabla 4.

Tabla 4: *Interés de modificar o cambiar la estructura financiera*

	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Conservar o Modificar	conservar	conservar	conservar	conservar	conservar
Motivos	Es la misma que utiliza hace muchos años y le sigue dando resultados	La actual le brinda seguridad financiera y económica. Modificaría en contextos más estables que le brinde la confianza para volver a invertir	Por el momento es la que le permite continuar sin recurrir al endeudamiento. Una modificación en contexto de crisis y la alta inflación sería perjudicial para la empresa	En el año 2020 produjo el cambio que le permitió continuar. Modificaría cuando se reanuden todas las actividades que hacen a su rubro	El cambio lo produjo en el año 2020, evitó el cierre. Modificaría en contextos más estables y con panoramas más alentadores

Fuente: Elaboración propia.

Elección financiera que les posibilita el crecimiento

De las entrevistas realizadas a los empresarios pymes, con respecto a las fuentes financieras o instrumentos que optarían con el propósito de mejorar el crecimiento de las empresas, en un contexto de inestabilidad económica. Sus resultados se expresan en la Tabla 5.

Tabla 5: *Instrumento financiero elegido por las pymes.*

	Fuente Financiera	Herramienta financiera	Motivo de la preferencia
Pyme 1	Financiamiento bancario	El crédito bancario	El más recurrido, con el mismo realizó las inversiones de expansión de la empresa. Considera el adecuado, cuando el crédito es a tasas fija y largo plazo, con la inflación en el país, las cuotas mensuales a pagar se van compensando. En la actualidad no tienen necesidad de financiamiento, ha accedido a un crédito con tasa subsidiada a fines del año 2020, para el caso de emergencia, el mismo está destinado en inversiones.
Pyme 2			Las líneas de crédito, sin dudas son una alternativa para el crecimiento. Un crédito bancario con baja tasa de interés y financiación a largo plazo, sería óptimo. Sin embargo, la única manera de acceder a un crédito con baja tasa de interés es a través del subsidio. Pero en estos casos, el volumen y el monto del crédito son bajos.
Pyme 3			Se lo escogería en una elección como fuente financiera externa ya que mejoraría el crecimiento de la empresa. A la empresa le está faltando innovación, pero acceder a un crédito hoy en día es muy costoso, la ideal sería que los créditos de inversión fuesen a largo plazo y una tasa de interés reducida.
Pyme 4			Durante la trayectoria de la empresa fue uno de los más utilizados para proyectos de inversión, sin embargo con el correr de los años se fue elevando la tasa de interés. El año pasado accedió a un crédito con tasas de interés subsidiada para atender los problemas de liquidez de la empresa, como consecuencia de la pandemia. Es un instrumento que escogería a la hora de mejorar el crecimiento de la empresa.
Pyme 5			A pesar de no calificar para los créditos en los últimos años, señala al crédito bancario como una herramienta para el crecimiento, pero considera que las tasas de interés deben ser más bajas.

Fuente: Elaboración propia.

Discusión

En el presente estudio se proyecta como objetivo general investigar las opciones financieras a las que logran acceder las pymes familiares de la ciudad de Formosa, a fin de establecer cuales proporcionan una mejora en la continuidad y posibilidad de crecimiento en un contexto inestable y de gran incertidumbre como la que se encuentra transitando Argentina. Al principio de ésta investigación se plantea la fuerte incidencia del financiamiento y existencia de sus factores limitantes en relación a su acceso, como parte de la problemática que ronda en torno a las pymes. Asimismo, se destaca la importancia del presente estudio debido a que, el financiamiento al alcance de las pymes es sumamente significativa para fortalecer su continuidad y posibilitar el crecimiento en contexto de inestabilidad y recesión. Con el fin de concluir con el objetivo principal, se aborda éste apartado analizando cada objetivo específico plasmado en la introducción.

En cuanto al primer objetivo específico de ésta investigación, se buscan determinar las fuentes financieras que utilizan las pymes familiares. Los resultados demuestran como primera tendencia, que el total de los empresarios encuestados utilizan como principal fuente financiera a los recursos propios. Le siguen, en igual proporción la financiación con los proveedores y las instituciones bancarias. Con relación a las instituciones bancarias, la mayoría de las pymes manifiestan utilizar como instrumento financiero los créditos bancarios a tasas subsidiadas.

Las pymes partícipes manifiestan que la autofinanciación es una alternativa financiera que, en un contexto de inestabilidad y recesión económica, les permite mantener el control de sus empresas, sin recurrir a tanto endeudamiento. Esto concuerda con los autores Barroso Martínez y Barriuso Iglesias (2014) quienes señalan que las pymes familiares necesitan tener un auto control de su propia empresa, por ello hacen

de la autofinanciación su principal fuente de financiación. Por el contrario, otra de las pymes manifiesta utilizar sus propios recursos, debido a las dificultades que tiene para acceder a fuentes financieras bancarias. Esto concuerda con Arguedas Sanz y Gonzalez Arias (2016) quienes expresan que la autofinanciación es la única posibilidad que poseen las pymes para obtener recursos, al no poder recurrir a mercados financieros.

La financiación con los proveedores, es la fuente más usual y común dentro de la operatoria comercial de la empresa. Con relación a los plazos de financiación, las pymes indican que aumenta o disminuye dependiendo del volumen de la compra y del arreglo comercial que se posea con el proveedor, generalmente los plazos de financiación para mantener el precio de contado es de 45 o 60 días. Estos periodos de financiación, permiten al empresario disponer de los recursos, para destinarlos a otras cuestiones de liquidez. Esto concuerda con De Los Santos et al. (2019), quienes señalan al financiamiento con los proveedores como el más utilizado por las pymes, por tratarse de una alternativa que les resulta menos costosa que contraer deuda con una entidad bancaria.

Con relación a los créditos a tasa de interés subsidiada, otra de las herramientas más demandadas por las pymes, son destinados para capital de trabajo, con montos límites, a corto o mediano plazo que, en contextos de inestabilidad y baja actividad comercial son indispensables para resolver los inconvenientes de liquidez que se presentan a las pymes familiares. Esto concuerda con Donato y Bargadas (2020) quienes expresan que las pymes comerciales apelan a todos los instrumentos disponibles para salvar a sus empresas. Sin embargo, como primer medida acuden a sus propias reservas para enfrentar la crisis, luego optan por los créditos blandos y por último otros tipos de financiamientos. Y con Bebczuck (2017), quién señala al subsidio a la tasa de

interés como un mecanismo principal para facilitar el acceso al financiamiento a las pymes que sufren restricciones. Siempre y cuando las pymes posean capacidad y voluntad de repago.

El segundo objetivo específico determinado en la investigación, plantea establecer las limitaciones al momento de acceder al financiamiento bancario. Los resultados demuestran que la mayoría de las pymes señalan, como a los factores limitantes y más significativos, a la elevada tasa de interés y al plazo de financiación relativamente corto e inapropiado para la operatoria o giro comercial de las pymes. Otro de los factores limitantes, señalado por el 80% es la solicitud de garantías y el 40% al otorgamiento del crédito por un monto menor, al requerido por las pymes. Independientemente de las limitaciones mencionadas, las dificultades para acceder a un financiamiento bancario han aumentado con la crisis económica, debido a que, las entidades bancarias han reaccionado a la recesión aumentando los requisitos para conceder financiación.

El acceso al crédito bancario se basa en gran medida, en la confianza sobre la capacidad de la empresa de atender sus pagos futuros y esa confianza depende de la información disponible para evaluar al riesgo de prestar. Por lo general los bancos requieren suficiente información actualizada para valorar el riesgo, aun cuando existe una relación con la empresa hace tiempo. Al carecer de un historial crediticio, una insuficiencia de activos para utilizar como garantía o estados contables financieros que reflejan poco movimiento de flujos de fondos como para avistar un sistema de repago, las entidades crediticias ante la percepción de un riesgo elevan la tasa de interés, ofreciendo un plazo relativamente corto, en otros casos proceden a otorgar un monto menor por el solicitado o la más común la negación del crédito.

Esto concuerda con Bebczuck (2017) y Goldstein (2011), quienes manifiestan que el sistema bancario ante un posible riesgo, reacciona elevando la tasa de interés, exigiendo garantías, reduciendo el plazo de financiación y hasta el monto del crédito, lo que se conoce como racionamiento del crédito. Como así también con Pérez Caldentey y Titelman (2018) quienes señalan que debido al reducido tamaño de las pymes, los recursos limitados con que cuentan, implican mayor costo financiero y altos niveles de riesgo, la que se refleja con exigencias de garantías.

Las limitaciones presentadas, al momento de acceder a un crédito bancario, unidas a la incertidumbre sobre el contexto económico y la baja actividad comercial, hacen que las pymes instintivamente se autoexcluyan. Esto explica por qué las pymes prefieren utilizar sus propios recursos a la hora de tomar decisiones financieras y de inversión, lo que conlleva a la reducción demanda de créditos bancario por parte de las pymes, en el sistema financiero local. Esto concuerda con Pérez Caldentey y Titelman (2018), quienes indican que los elevados costos para acceder al financiamiento externo y la orientación hacia el corto plazo, refleja la tendencia al autofinanciamiento por parte de las pymes.

En cuanto al tercer objetivo específico, busca determinar el conocimiento que tienen las pymes familiares respecto a las distintas fuentes financieras que ofrece el sistema bancario. Los resultados demuestran que la mayoría de las pymes tienen conocimiento de las distintas alternativas que ofrece las entidades bancarias en la ciudad de Formosa, debido a dos motivos dispares, por un lado están las pymes que no requieren un financiamiento bancario, pero por el solo hecho de ser clientes de las instituciones bancarias, están constantemente informadas. Y por el otro lado, se encuentran las pymes con necesidad de financiamiento, que conocen todos los

instrumentos disponibles que se adapten a sus necesidades. Esto demuestra que las pymes familiares, ante necesidades financieras buscan informarse con relación a los financiamientos que se encuentran disponibles, siempre y cuando sean de su alcance. Esto no concuerda con De Los Santos et al. (2019), quienes manifiestan que los empresarios deberían tener más conocimiento de los instrumentos financieros que ofrece el mercado, que les permita realizar una planificación financiera.

El cuarto objetivo específico hace referencia al interés de las pymes en mantener la estructura financiera actual o cambiar por aquella que mejore la posibilidad de su crecimiento. Los resultados en cuanto a éste objetivo planteado, demuestran que la totalidad de las empresas partícipes deciden claramente conservar sus estructuras financieras actuales, debido a que éstas les brindan seguridad y estabilidad económica y financiera. Algunas, durante los momentos más álgidos de la pandemia, como el aislamiento estricto, luego el social preventivo y obligatorio, se vieron en la obligación de tomar decisiones financieras al ir modificando de manera gradual sus estructuras, hasta llegar a las actuales, las que han permitido su continuidad en el mercado y evitaron el cierre de algunas de ellas.

Asimismo, la mayoría de las pymes manifiestan su interés por modificar, pero sus decisiones estarán supeditadas a un contexto económico más estable y con panoramas más alentadores. Esto concuerda con Armengol González Urbina (2016), quien manifiesta que las decisiones financieras acertadas hacen a las pymes exitosas. Y con Monserrat Casanovas y Josep Bertrán (2013), quienes señalan que al momento de optar entre varias alternativas financieras, el empresario debe analizar los efectos que tendrán sobre la estructura financiera de la empresa.

Dado el contexto económico y de crisis sanitaria subsistente en la Argentina, la visión del empresario familiar sobre el mercado interno, basa sus decisiones conservando la estructura financiera lograda, la que resulta eficiente respecto al objetivo de la empresa, con el menor costo y riesgo posible. Esta mirada mesurada sobre las decisiones de inversión y por lo tanto a los mecanismos de financiación, se deben al sustento por sus experiencias vividas en años anteriores. Esto demuestra el carácter conservador del empresario en particular con los niveles de endeudamiento, para no colocar en riesgo a la empresa familiar y poder perpetuar en el largo plazo.

En cuanto al quinto y último objetivo proyectado en la presente investigación que busca identificar las fuentes financieras que escogerían las pymes para mejorar su crecimiento, en contexto de inestabilidad. Los resultados indican que, la totalidad de las pymes familiares señalan como fuente financiera que les posibilite el crecimiento, a los provenientes de las instituciones bancarias, precisamente a los créditos bancarios. Asimismo, manifiestan como pretensión, a la baja tasa de interés y plazo de financiación más prolongados, lo que resulta difícil en un país con una elevada inflación y volatilidad.

Para las pymes el principal problema es el costo financiero, la elevada tasa de interés que tiene el financiamiento que, en muchos casos, supera a la rentabilidad que la empresa puede obtener, por lo que se les hace imposible endeudarse a tasas actuales. El financiamiento es trascendental para el crecimiento, sin embargo obtener un financiamiento a bajo costo es un reclamo continuo de las pymes. Por ello, el gobierno debe gestionar más políticas efectivas que atenúen estas dificultades y generen un marco de mayor previsibilidad para las pymes. Esto concuerda con Hoof y Gómez (2015) quienes señalan que las pymes de propiedad familiar, operan en desventaja como

consecuencia de las limitaciones en el acceso al financiamiento y débiles políticas que predominan en la región, sin embargo el mercado financiero es la clave para el crecimiento y la competitividad.

Respecto a las limitaciones del presente trabajo de investigación, cabe mencionar que las mismas se deben a la metodología de estudio implementada. En cuanto a los participantes, el tamaño de la muestra reducida de pymes familiares dedicadas al sector comercio, restringe la posibilidad de generalizaciones significativas, no puede ser comparada con el universo de las pymes familiares dedicadas al mismo sector. Sin embargo, se puede señalar como fortaleza que al haber utilizado una muestra tan pequeña, ésta permitió recabar información con mayor claridad, brevedad y precisión, así como analizar la información con mayor tiempo, obteniendo resultados más confiables con el fin de cumplir con los plazos acortados de la investigación.

Como otra limitación, se puede mencionar al método de selección de la muestra, ya que esta fue tomada de forma no aleatoria y no probabilísticamente, debido a la carencia y nula información por parte de instituciones y organismos provinciales respecto a las pymes formoseñas dedicadas a la actividad comercial. La selección de la muestra puede estar limitada en base a juicios subjetivos, cuyos resultados podrían contener sesgos. Sin embargo, se puede destacar como fortaleza el hecho de que los participantes fueron seleccionados por afinidad o cercanías al entrevistador debido a que, los mismos actuaron con voluntad y buena predisposición, brindando información integra, clara y confiable, facilitando la tarea del investigador pudiendo obtener resultados objetivos y comparables. Asimismo, la buena colaboración permitió ponerse en contacto con los entrevistados, cada vez que se consideró necesario.

Por último se puede mencionar que, debido a la crisis sanitaria por la pandemia Covid-19 y las medidas sanitarias implementadas por el Gobierno Provincial, las entrevistas, en su mayoría fueron no presenciales, realizadas mediante la confección de un pliego de preguntas de tipo estructuradas y enviadas por correo electrónico, pudiendo provocar otra limitación en cuanto al desarrollo con profundidad de la investigación. Sin embargo, al no haberse realizado otros estudios que tengan como objetivo central al financiamiento de pymes familiares dedicadas al sector comercio en la ciudad de Formosa, se señala como una de las fortalezas más significativas que este manuscrito resulta ser el primero en esta localidad. La técnica utilizada para el relevamiento de la información, no limitó la participación de cada entrevistado, fue notorio el desarrollo en cada pregunta realizada. Esto demuestra la relevancia que tiene la temática investigativa para las pymes familiares, en contextos de inestabilidad. Los empresarios demostraron gran interés de conocer las conclusiones a la que se pudiera arribar en la presente investigación.

De lo expuesto hasta el momento se puede concluir que, las pymes familiares formoseñas dedicadas a la actividad comercial utilizan sus propios recursos como fuente financiera principal para mantener su continuidad, en un contexto de inestabilidad e incertidumbre. La preferencia por los fondos propios no revela un mal manejo de las finanzas de la empresa, sino una conducta natural de todo empresario familiar que requiere minimizar costos y riesgos.

El poco o nulo financiamiento bancario de las pymes, demuestra la existencia de factores limitantes, se señalan a la elevada tasa de interés, plazos cortos y solicitud de garantías como los más significativos. El costo financiero que acarrea la solicitud de un crédito, conlleva la escasa participación de las pymes en el mercado financiero. Como

consecuencia a la disminución de demandas de créditos, el Estado focaliza medidas en apoyo a las pymes con demandas de créditos a tasas bonificadas, plazos de gracias para la capacidad de repago.

Las pymes familiares son conscientes que obtener un financiamiento bancario aumenta sus posibilidades de crecimiento. Un crédito, con el menor costo financiero es el único modo de acceder a un financiamiento bancario, en un contexto de volatilidad y alta inflación como la existente en Argentina. Sin embargo, la cautela a la hora de planificar inversiones por expectativas poco alentadoras, son argumentos revelados por los encuestados para no acceder a nuevos créditos en el último período.

Hoy en día el pensamiento del empresario pyme es práctico y rápido, reconoce el momento de financiar sus decisiones, analiza sus propios riesgos y su capacidad de pago. Con los vaivenes de la economía, a lo largo de la trayectoria de las pymes familiares, los empresarios aprendieron a evolucionar en las decisiones para sobrellevar y traspasar situaciones por lo que se han transformado en responsables financieros. Saben que el objetivo, en tiempos de crisis y recesión económica, es asegurar la continuidad de la empresa familiar en el largo plazo, dónde la solvencia es la prioridad del empresario.

A pesar de no existir la fuente financiera perfecta, sino la mejor decisión sobre el instrumento de financiación que se adapte a las características y necesidades, las pymes ven con optimismo al crédito bancario, como la herramienta financiera, que les brindará una mejora en el crecimiento, por ello la importancia de desarrollar un mercado financiero adaptado a las pymes no solo como una opción a la problemática del momento, sino como una necesidad ante los reclamos continuos por parte de los empresarios.

A modo de recomendación para las pymes familiares se sugiere analizar con responsabilidad las distintas alternativas financieras que tienen a su alcance, a fin de tomar decisiones acertadas que le permitan maximizar los beneficios con el menor costo, en contextos de inestabilidad. Debido a la importancia que poseen las pymes familiares para la economía y el rol que cumplen en la sociedad se recomienda no perder la visión a largo plazo, afianzando el crecimiento por la continuidad de la empresa familiar, siguiendo la obra de su fundador, como así también para la sociedad.

Otra recomendación para las pymes, es la de realizar un análisis constante de sus estructuras financieras, debido a las dificultades para obtener financiamiento externo, las necesidades de financiamiento deben ser satisfechas con recursos propios y en menor medida con proveedores. Esto representa determinados riesgos, debido a que las utilidades de la empresa dependen de los resultados del ejercicio, el cual está sujeta al contexto económico del país, como así también el uso incorrecto o excesivo puede generar un descenso en la rentabilidad o liquidez global de la empresa.

En futuras líneas de investigación se sugiere continuar en la línea de los estudios cualitativos, extender el tamaño de la muestra y abarcar otros rubros, para enriquecer los datos a fin de que los resultados obtenidos sean más significativos y acordes a la realidad. Sería apropiado sugerir una futura línea de investigación sin pandemia o un contexto de post pandemia, a fin de obtener resultados más específicos con relación a la financiación ya que la investigación actual contempla resultados inmersos en situaciones especiales, lo que hizo cautelosas y medidas a las pymes al momento de tomar decisiones financieras.

También sería interesante, una futura línea de investigación respecto a las fallas existentes en el mercado financiero, a fin de determinar su origen e identificar cuáles

son los factores limitantes al momento de acceder a un financiamiento. Dando un reparo a las pymes familiares y les sirva de base a la hora de solicitar un financiamiento externo.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2021). *¿Qué es una PyME?* Recuperado el 8 de Abril de 2021, de AFIP: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Arguedas Sanz, Y.y Gonzalez Arias, J. (2016). *Finanzas Empresariales*. Madrid, España: Universitarios Arcos.
- Armengol González Urbina, P. (2016). *Gestión de la Inversión y el financiamiento. Herramientas para la toma de decisiones*. (Primera ed.). Mexico, Mexico: Insituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Barroso Martínez, A. y Barriuso Iglesias, C. (2014). *Las Empresas Familiares*. Badajoz, España: Estudios Oficiales. Universidad de Extremadura. Recuperado el 24 de Abril de 2021, de https://www.unex.es/conoce-la-unex/centros/eia/archivos/iag/2014/2014_04%20Las%20empresas%20familiares.pdf
- Bebczuck, Ricardo N. (Diciembre de 2017). *Políticas de Financiamiento para Pymes*. . Obtenido de Diagnóstico y Recomendaciones: <file:///C:/Users/amd/Downloads/Documento-de-Trabajo-N%C2%BA-4---Pol%C3%ADticas-de-financiamiento-para-PyMEs.pdf>
- De Los Santos, y., Di Mascio, E., y Di Mascio, N. (2019). *Las Pymes de San Martín y su relación con los instrumentos de financiamiento*. San Martín, Buenos Aires, Argentina: Tesis de Pregrado. Universidad Nacional de San Martín. Recuperado el 24 de Abril de 2021, de <https://ri.unsam.edu.ar/bitstream/123456789/1189/1/TFPP%20EEYN%202019%20DLSY-DME-DMN.pdf>

- Dini, M. y Stumpo, G. (2020). *Mipymes en América Latina: Un frágil desempeño y nuevos desafíos para la política de fomento*. Recuperado el 17 de Abril de 2021, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44148/1/S1900361_es.pdf
- Donato, V. N. y Bargados, A. C. (2020). *Coronavirus: Impacto sobre las PyME, producción y empleo. Análisis Sectorial*. Buenos Aires: Fundación Observatorio PyME. Recuperado el 11 de Abril de 2021, de https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/12/FOP_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-Ana%CC%81lisis-Sectorial-comprimido.pdf
- Fernández Acosta, L. (21 de Abril de 2020). Más del 90% de las Pymes formoseñas no están en condiciones de soportar sus costos. *Via País*. Recuperado el 5 de Abril de 2021, de <https://viapais.com.ar/formosa/1715238-mas-del-90-de-las-pymes-formosenas-no-estan-en-condiciones-de-soportar-sus-costos/>
- Fernández Pérez, P. y Lluch, Andrea (2015). *Familias empresarias y grandes familias en América Latina y España: Una visión de largo plazo*. Bilbao, España: Fundación BBVA.
- Goldstein, E. (2011). *El crédito a las pymes en la Argentina: Evolución reciente y estudio de un caso innovador*. (S. d. Naciones Unidas, Ed.) Recuperado el 18 de Abril de 2021, de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3895/S2011062.pdf?sequence=1>
- Heredia Zurita, A., y Dini, M. (2021). *Análisis de las Políticas de apoyo a las Pymes para enfrentar la pandemia de Covid-19 en América Latina*. Santiago.

Recuperado el 16 de Abril de 2021, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46743/S2100104_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Hoof, Bart Van y Gómez, Henry (2015). *Pyme de Avanzada: Motor del Desarrollo en América Latina*. Bogotá, Colombia: Ediciones Uniandes.

Martínez Echezárraga, J. (2011). *Empresas Familiares: reto al destino*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.

Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina. (2021). *Datos Destacados*. Recuperado el 27 de Marzo de 2021, de GPS de Empresas: <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/>

Ministerio de Desarrollo Productivo Argentina. (2021). *GPS de Empresas*. Recuperado el 27 de Marzo de 2021, de Datos y Análisis: <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/datos-y-analisis/#navitem-3>

Montserrat Casanovas, Ramón y Josep Bertrán, Jordana. (2013). *La Financiación de la Empresa: Cómo optimizar las decisiones de financiación para crear valor*. Barcelona, España: Profit Editorial I.

Pérez Caldentey, E., y Titelman, D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva, el papel de la banca de desarrollo*. Recuperado el 16 de Abril de 2021, de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44229/S1800568_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Anexo I

La presente investigación es conducida por Norma Andrea Fracalossi, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es investigar sobre el financiamiento de las pymes familiares en contexto inestable en la ciudad de Formosa, en el año 2021. 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 pliego de preguntas serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcriptas las entrevistas, se procederá a la destrucción del soporte papel, como así también a la eliminación del archivo pertinente. Alguna duda al respecto, puede realizar las preguntas en cualquier momento durante su participación, como así también retirarse del proyecto. Si alguna de las preguntas incómoda, 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 Norma Andrea Fracalossi. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es a los fines de realizar en trabajo final de grado. Me han indicado también que tendré que responder un pliego de preguntas. Reconozco que la información en el desempeño de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito 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 produzca 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.

Nombre del Participante. Firma del Participante. Fecha.

Anexo II

El siguiente listado de preguntas corresponde a una guía de pautas realizadas por Norma Andrea Fracalossi, estudiante de la carrera de Contador Público a fin de llevar a cabo la investigación sobre el financiamiento de las pymes familiares dedicadas al sector comercio, en la Ciudad de Formosa en contextos de inestabilidad, en el año 2021.

- *Pliego de preguntas: con relación a las características propias de las pymes a los efectos de conocer su contexto actual*

1. En qué año inicio sus actividades?
- 2.Cuál es la actividad que se dedica la Empresa?
3. La empresa familiar, en que generación se encuentra y cuantos miembros de la familia la componen?
- 4.Cuál es la forma jurídica de la empresa?
5. Cuantos empleados posee la empresa?
6. Categoría en la que se encuentra encuadrada la empresa:

Categoría	Marcar con una X
Micro	
Pequeña	
Mediana tramo 1	
Mediana tramo 2	

7. Cuantas sucursales posee la empresa?
8. Son propietarios del o de los inmuebles donde opera la empresa?
9. Posee el certificado de MiPymes? Sí No
10. Cómo es la modalidad de trabajo, luego de la medida dispuesta por el Gobierno de Formosa el 1 de Mayo del año 2021 (fase 1) y durante el año 2020?

- *Pliego de preguntas a los efectos de identificar las fuentes de financiación que ofrece las entidades bancarias en la Ciudad de Formosa*

1. Indique si conoce o no las alternativas financieras que ofrecen las entidades bancarias en la Ciudad de Formosa.

Entidades	Fuentes de Financiamiento	SI	NO
Banco de La Nación Argentina	Línea de Crédito Carlos Pellegrini en pesos y dólares		
	Descubierto en cuenta corriente		
	Descuento de cheques pago diferido		
Banco BBVA Francés SA	Préstamos para pago de sueldo sin garantías y con garantía FOGAR		
	Préstamos para capital de trabajo para clientes calificados		
	Préstamos con aval SGR		
	Descuento de cheques pago diferido		
	Pago de Proveedores		
	Acuerdos en cuenta corriente		
Banco Galicia y Buenos Aires SA	Préstamos con aval SGR		
	Descuentos de cheques pago diferido		
	Acuerdos en cuenta corriente		
	Préstamos inmediatos para capital de trabajo		
Banco Hipotecario SA	Líneas de créditos MiPymes para capital de trabajo		
	Líneas de créditos MiPymes para proyectos de inversión		
	Acuerdos cuenta corriente		
	Descuento de cheques de pago diferido		
Banco Patagonia SA	Préstamos con garantías liquidas		
	Préstamos comerciales a corto plazo		
	Préstamos a corto plazo con garantía de cesión de facturas		
	Descuentos de cheque pago diferido		
Banco Formosa SA	Línea de asistencia financiera tasas subsidiadas para capital de trabajo		
	Adelanto en cuenta corriente		
	Préstamos línea comercial		
	Descuentos cheques pago diferido		

- *Pregunta para determinar las principales fuentes de financiación que poseen las pymes entrevistadas*

1. ¿Qué tipos de fuentes de financiación utiliza la empresa?

Fuentes de financiación	Marcar con X
Fondos propios de la empresa	
Fondos de familias o amigos	
Financiamiento bancarios	
Financiamiento con proveedores	
Otros	

3. De las fuentes de financiación bancaria cuales de los instrumentos que ofrece las instituciones bancaria utiliza?

Instrumentos bancarios	Marcar con X
Créditos bancarios	
Créditos bancarios con tasas subsidiadas	
Acuerdos o descubiertos en cuenta corriente	
Descuento de cheques pago diferido	
Otros	

4. En el caso de haber tomado un crédito bancario

a) ¿Quedó conforme con este tipo de financiamiento? Si - No

b) ¿El mismo fue otorgado a corto o largo plazo?

5. En caso negativo, indique cual o cuales de las condiciones no fueron acorde:

a) Monto otorgado por la entidad bancaria

b) Plazo de financiación

c) Tasa de interés

- *Pliego de preguntas para determinar las limitaciones al momento de acceso a las diferentes fuentes de financiamiento*

1. ¿Cuáles son las causas o limitaciones que se encuentra al momento de acceder a algún tipo de financiamiento? Puede marcar más de una opción.

Limitaciones	Marcar con una X	Observaciones o algo que agregar
No posee la documentación solicitada		
Solicitud de garantías		
Altas tasas de interés		
Plazos relativamente cortos		
No le ofrecen el monto total requerido		

- *Listado de preguntas para responder en relación al interés de conservar o cambiar la estructura de financiamiento en el contexto actual de inestabilidad. Necesidad de financiamiento y fuente de financiamiento que escogería para mejorar el crecimiento en un contexto de inestabilidad.*

1. ¿Tiene interés de conservar la estructura financiera actual o la modificaría en el contexto actual de inestabilidad?

a) Cambiaría la estructura de financiación

b) Conservaría la estructura actual de financiación

2. Cuál es el motivo por el cual cambiaría o conservaría la estructura de financiación?

3. Tiene la empresa necesidad de acceder a un financiamiento para mejora su crecimiento en el contexto actual de inestabilidad? Si - No

4. En caso afirmativo indique cuál o cuáles de las fuentes financieras que se encuentran en el mercado escogería para que le ayude a mejorar el crecimiento en un contexto actual de inestabilidad?

