

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de Pymes Familiares en Contexto de Inestabilidad

“Análisis de Estructuras de financiamiento de pymes en San Juan”

“Analysis of SME financing structures in San Juan”

Autor: María Griselda Tomba

Legajo: VCPB 14649

DNI: 29762788

Director de TFG: Nicolás Salvia

2021

Resumen

El presente trabajo tuvo como principal objetivo analizar las estrategias de financiamiento adoptadas por las pymes familiares de diversos sectores en la provincia de San Juan en contexto de inestabilidad económica en el año 2021. El trabajo se realizó a través de una metodología descriptiva, con un enfoque cualitativo, de diseño no experimental y transversal; analizando una muestra de cinco empresas familiares de la provincia de San Juan que se desenvuelven en el sector comercial, industrial y de servicio. Los participantes de las entrevistas fueron los dueños de las empresas quienes contaban con información detallada y precisa que permitió analizar en profundidad la realidad de las pymes entrevistadas sobre su financiación. Los resultados permitieron observar que las organizaciones se concentran en fuentes de corto plazo para sostener sus actividades y carecen de un proceso de planificación que le permita el acceso al financiamiento externo. La mayor causa de inaccesibilidad es el rechazo que manifiestan los empresarios. Las pymes familiares sostienen una estructura basada en el financiamiento propio, la cual deberían modificar implementando fuentes de financiamiento externas para sobrevivir en el largo plazo.

Palabras clave: Financiamiento, Pymes familiares, Estrategias, Fuentes.

Abstract

The main objective of this study was to analyze the financing strategies adopted by family-owned SMEs in different sectors in the province of San Juan in the context of economic instability in the year 2021. The work was carried out through a descriptive methodology, with a qualitative approach, non-experimental and cross-sectional design; analyzing a sample of five family businesses in the province of San Juan that operate in the commercial, industrial and service sectors. The participants in the interviews were the owners of the companies, who had detailed and precise information that allowed an in-depth analysis of the reality of the SMEs interviewed regarding their financing. The results showed that the organizations focus on short-term sources to sustain their activities and lack a planning process that would allow them to access external financing. The main cause of inaccessibility is the rejection expressed by the entrepreneurs. Family SMEs have a structure based on their own financing, which should be modified by implementing external sources of financing in order to survive in the long term.

Key words: Financing, Family-owned SMEs, Strategies, Sources.

Índice

Introducción	1
Métodos	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	15
<i>Instrumentos</i>	16
<i>Análisis de datos</i>	16
Resultados	17
Discusión	21
Referencias	29

Introducción

Una pyme es, según la web de la AFIP (2021) una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: comercial, servicios, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría.

Para formar parte del Registro de Empresas MiPyMES se establecen categorías según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de empresa (Ministerio de desarrollo productivo, 2021).

Podrán inscribirse en el “Registro” siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes establecidos en el siguiente cuadro:

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana Tramo 1	827.210.00	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana Tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Ministerio de desarrollo productivo de la Nación, 2021

El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuestos/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones. Si después de registrarse se cambia la actividad o se modifican los montos, cuando se haga la recategorización y se cargue un nuevo ejercicio fiscal, se le asignara una nueva categoría. (Ministerio de desarrollo productivo, 2021).

Las empresas con actividad principal dentro de “Intermediación financiera y Servicio de Seguros” o “Servicios Inmobiliarios” tienen que cumplir un parámetro adicional al de ventas totales anuales, ya que sus activos no pueden superar los \$193.000.000.

Ese valor es el monto informado en la última Declaración Jurada del Impuesto a las Ganancias vencida al momento de la solicitud de la inscripción.

En caso de actividades comisionistas o de agencias de viaje, no se observarán las ventas ni el activo sino la cantidad de empleados. Por lo que podrán inscribirse en el “Registro” aquellas empresas que cumplan con la siguiente cantidad de empleados según el rubro o el sector:

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

Fuente: Ministerio de desarrollo Productivo de la Nación, 2021

Estas empresas conforman una parte muy importante de la economía a nivel mundial. En términos de porcentajes más del 90% de las empresas se categorizan como pequeñas y medianas, generando más del 50% del empleo y, un poco menos del 50% del PBI (Producto Bruto Interno) (Rojas, 2015).

Es innegable el papel que cumplen como abastecedoras y proveedoras de la industria, para que esta pueda desenvolverse de manera competitiva. Gran parte de la generación de riqueza y empleo para nuestro país se ve reflejada en la incidencia que tienen sobre la competitividad sistémica, ya que constantemente aportan insumos y servicios para grandes empresas (por ejemplo, las automotrices, alimenticias), y ofrecen

ventas de bienes y servicios en series cortas o trabajos a pedidos para los sectores de la industria que generalmente optan por este tipo de modalidades de tercerización. (Allo, Almitrano, Colantuono y Sheldan, 2014, p. 12).

Un estudio realizado en el año 2004 por la fundación F.I.E.L. concluye que, en épocas de crisis, las Pymes son de principal importancia para la generación de puestos de trabajo e impulsar el crecimiento de un nuevo ciclo. La tendencia entre las regiones del país hacia un crecimiento más integrado se ve equilibrado por el desarrollo de las Pymes. Son un núcleo trascendental para el desarrollo de economías regionales. Resguardan y equilibran el crecimiento sostenido de la economía integrando personas al sistema, amortiguando la concentración económica y posibilitando el orden positivo de la redistribución de la renta (Allo et al., 2014, p. 13).

De acuerdo a lo anteriormente citado se puede decir que un país sin pequeñas y medianas empresas está destinado a fracasar.

Cada día las pymes afianzan su papel en el desarrollo nacional. Las pymes son el corazón productivo de la Argentina, y no es una metáfora. Están en lo cotidiano, en los diferentes rubros, generando trabajo y soluciones en la vida económica y social. Y haciéndolo siempre; en las buenas y en las malas (Kulfas, 2021).

Como este trabajo se basa en las pymes familiares se puede decir que la definición oficial del concepto de empresa familiar fue acordada en 2008, por el entonces Grupo Europeo de Empresas Familiares, actual European Family Business (EFB) y por el Board del Family Business Network (FBN), por ser las principales instituciones internacionales representante de las empresas familiares (Instituto de la Empresa Familiar, 2008). La misma establece que una compañía sin importar su tamaño será considerada familiar si cumple las siguientes condiciones:

- La mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o, son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).
- La mayoría de los votos puede ser directa o indirecta.
- Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.

- A las compañías cotizadas se les aplica la definición de Empresa Familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía, o sus familiares o descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

Sin embargo, es necesario añadir a estas variables un argumento cualitativo, que dota a la empresa de un carácter verdaderamente familiar. Dicha variable reside en tener a la continuidad generacional como objetivo estratégico de la empresa, basada en el deseo conjunto de fundadores y sucesores de mantener el control de la propiedad, el gobierno y la gestión de la empresa en manos de la familia (Instituto de la Empresa Familiar, 2008).

Según Santiago Doderó (2020), consultor internacional, los problemas más recurrentes entre las empresas familiares en la Argentina es la informalidad en el gobierno de sus empresas, es decir funciones a cargo de sus familiares en las que no están claros los objetivos ni sus responsabilidades; las decisiones son tomadas por intuición y no por información confiable; así como también la falta de disciplina para analizar los informes financieros o por preocuparse por comprenderlos mejor; las pujas de poder.

Se define a una pyme familiar como toda pequeña o mediana empresa en la que el capital, y en su caso, la gestión o el gobierno están en manos de una o más familias, que tienen la capacidad de ejercer el control sobre ella, y cuya visión estratégica incluye el propósito de darle continuidad en manos de la siguiente generación familiar. Para calificar a una empresa como familiar son importantes dos cosas: la capacidad de control político que sobre la misma puedan ejercer una o varias familias, y el deseo de los propietarios de que la empresa continúe en manos de la propia familia mediante la incorporación de la siguiente generación familiar a la propiedad, en su caso, a la gestión de la misma (Pousa, 2013).

Es importante señalar que, si bien el macroentorno afecta al desarrollo de la organización, lo que principalmente la puede afectar para que no continúe funcionando son las malas decisiones tomadas tanto en relación a temas relacionados con la familia, incorporación o desvinculación de miembros, falta de organización y planificación para el corto, mediano y largo plazo; como así también las decisiones de financiamiento las cuales puede afectar en una primera instancia la liquidez de una firma y, con el transcurso del tiempo, su solvencia. Todo esto implica la necesidad de un adecuado análisis por parte de la familia con relación a su entorno y que las necesidades empresariales y familiares sean acordes al mercado en el cual se desempeñen (Venturin, 2012).

Una investigación realizada por Juan Manuel San Martín Reyna y Jorge Alberto Duran Encalada (2016) muestra como resultado que las empresas familiares a menudo se vuelven más reacias al riesgo, sobre todo después del primer cambio generacional. Los miembros de la próxima generación parecen mostrar una mayor preocupación por la preservación de la riqueza que por el incremento de la misma, lo que puede dar lugar a niveles de endeudamientos bajos con una mayor orientación hacia la búsqueda de crecimientos moderados, pero menos arriesgados, mientras que empresas en manos de una tercera generación se caracterizan por una menor aversión al riesgo, por lo que son más agresivos a la hora de buscar tasas de crecimiento.

De acuerdo a los antecedentes anteriormente citados y considerando que la república Argentina está atravesando una crisis económica financiera que afecta en gran medida a las pymes familiares, hacen que las dificultades que estas están teniendo para financiarse y subsistir a este contexto inestable sean mayores.

Estas empresas se ven enfrentadas a un panorama complicado, ya que suele haber carencia de recursos financieros y ayuda del gobierno, eso sin contar la difícil competencia

Entre los obstáculos de las Pymes para acceder al crédito, desde el punto de vista de la demanda, se encuentran el alto costo del crédito, la falta de confianza de los bancos respecto de los proyectos, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros, y la petición de excesivas garantías (Roberto Bloch y Leonardo Granato, 2007).

Las condiciones que exigen actualmente a las PyMEs, no siempre pueden ser cubiertas por ellas, ya sea porque no cuentan con las garantías necesarias, o bien porque su estructura patrimonial no otorga la confianza suficiente de manera que los bancos puedan asegurarse el cobro de los créditos. En el mejor de los casos en que las PyMEs puedan acceder al crédito, el costo de financiamiento resulta muy elevado ya que uno de los componentes de la tasa de interés es el riesgo de incobrabilidad, al ser este alto, da lugar a un incremento en la tasa (Garello Torres, 2013).

Según datos de la encuesta IMAF realizada a 208 participantes por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2021), los principales obstáculos para acceder al financiamiento son:

- Requisitos demasiado exigentes a ser cumplimentados por las pymes 27,9%
- No considera las condiciones de crédito disponibles como favorables 21,3%
- Desconocimiento de los programas de asistencia/financiamiento 15,6%

-Inconvenientes para presentar la documentación legal/impositiva requerida
13,1%

-Dificultad para determinar el programa adecuado para la necesidad de su pyme
8,6%

-Desconfianza de las pymes en organismos de créditos y/o asistencia 7%

-Otros 6,6%

En el último tiempo las pymes se encuentran en el desafío constante de sobrevivir a la inestabilidad económica y financiera de Argentina sumado a la crisis generada por la pandemia.

Se puede tomar como antecedente un trabajo de investigación el cual destaca que a medida que aumenta el nivel de desarrollo de un país (crece su ingreso por habitante) el sector de las PyMEs, como proporción del empleo y del producto aumentan y además su grado de informalidad disminuye. También empieza a ser crecientemente importante que las PyMEs tengan una estructura corporativa de carácter legal que sea adecuada, por simple que esta sea. Esto aumentará su acceso a la financiación y protegerá los derechos legales de sus dueños y trabajadores (Rojas, 2015).

Según las últimas cifras oficiales, en San Juan hay 1.291 Pymes registradas en AFIP, es decir que son firmas que están con toda su documentación en blanco, al igual que sus empleados, empresas que además son el motor de las economías regionales (Tiempo de San Juan, 2017).

Las fuentes de financiación tienen un importante papel en la vida de la empresa ya que como señala (Boscán & Sandrea, 2009), “financiamiento consiste en la obtención de fondos para la puesta en marcha, mantenimiento o ampliación de la empresa, o para la introducción de nuevos proyectos” (p.6).

De acuerdo con Narcisa Maribel Bohórquez Medina, Adriana Scarlett López Cajas y Lorena Castañeda Vélez (2018), se pueden clasificar a las fuentes de financiamiento en:

- Fuentes de financiamiento interno

Constituyen recursos propios de la empresa obteniéndolos ya sea mediante aportaciones de los accionistas al capital social o utilizando el flujo de fondos diarios de operación corriente o normal de la empresa y finalmente disponiendo de aquellos recursos provenientes de las utilidades generadas al concluir determinado ejercicio.

- **Aumentos de capital:** Se efectúa una emisión de títulos denominados acciones que acreditan y transmiten la calidad y los derechos de socio, los cuales son exhibidos por los propietarios de la misma, ya sea de dinero o en especie, formando el capital social.

- **Flujo de fondos:** Son los ingresos corrientes o normales totales deducidos los egresos de operación y que constituyen recursos netos con los cuales la empresa, hace frente a sus necesidades diarias.

- **Utilidades generadas:** Son aquellos recursos provenientes de las utilidades de un determinado periodo de operaciones o ejercicio fiscal, los cuales no necesariamente se contemplan en su totalidad en caja y bancos, dichos recursos pueden estar distribuidos parcialmente en los demás activos y también reflejarse en la liquidación de pasivos.

- **Reinversión de utilidades (ahorros propios).** Una importante fuente de obtención de recursos en el ahorro propio, el cual puede estar basado en la reinversión de utilidades obtenidas por productos que la empresa ya tenga en el mercado. Lo importante a señalar de este tipo de mecanismo es que tiene un costo, y son los dividendos que la empresa debe pagar a los accionistas por la reinversión de las utilidades.

- **Inversión de accionistas.** Los proyectos de innovación, representarán un beneficio a la propia empresa, por lo cual un mecanismo interesante es el lograr que los propios dueños de la empresa aumenten su inversión en la misma con el objetivo de impulsar y promover los proyectos de innovación.

- **Fuentes de Financiamiento Externas**

- **Crédito bancario e hipotecario:** En el mercado existen distintos esquemas de financiamiento bancario y comercial, la mayor parte de ellos son esquemas hipotecarios, es decir que se queda en prenda un bien inmueble que garantiza el pago del préstamo recibido. El precio de este tipo de financiamiento es el interés que se paga al banco prestamista. En este punto es importante señalar que hoy en día los gobiernos tienen esquemas crediticios muy flexibles y atractivos para las empresas, lo que ayuda a que los bancos bajen de manera sustancial sus tasas de interés.

- **Arrendamiento financiero:** Una buena manera de financiar un proyecto, es no comprando los equipos necesarios para el proceso de innovación, sino más bien arrendándolos, con lo cual se debe pagar una renta por su uso. Este esquema es muy útil, ya que el empresario no se descapitaliza y todos los pagos realizados son deducibles 100% de impuestos.

- Inversionistas, fondos de inversión, etc. Una fuente importante de financiamiento es buscar inversionistas o fondos de capital de riesgo, y normalmente están a la búsqueda de buenos proyectos de innovación en dónde poner dinero para obtener beneficios.

- Oferta pública de acciones: Una buena oportunidad de financiamiento, es ampliar el número de acciones de la empresa, y colocarlas en el mercado, a través de personas conocidas, amistades e interesados dentro de la red social de la propia empresa. Este esquema permite compartir con otras personas el riesgo del proyecto, aunque lleva a compartir también la propiedad de la empresa.

- Fondos gubernamentales: Existen distintos fondos de gobierno que apoyan los procesos de innovación y desarrollo en sus distintas etapas, desde la parte de investigación básica y vinculación con universidades y centros de investigación, hasta el lanzamiento comercial del producto.

- Proveedores y clientes: Una importante oportunidad en el mercado, es sumar a los proyectos de innovación a los clientes y proveedores para que sean ellos quienes participen aportando recursos al proyecto. Si se ve a los clientes y proveedores más como aliados de una cadena de valor, más que como empresas a las que solo se les compra o vende un producto, entonces se pueden tener beneficios muy importantes y atractivos. Normalmente una innovación no solo beneficia a la empresa que diseña la innovación, sino que también a los clientes y proveedores, por lo cual se puede buscar que ellos apoyen el proceso y compartan el riesgo de manera colaborativa. Incluso su apoyo al proyecto puede ser brindando un crédito flexible y de largo plazo en materias primas o en equipamiento.

- Factoring: Es un sistema de financiación enfocado principalmente para empresas que tienen que gestionar cobros de facturas. Para una empresa que vende al contado, como pudiera ser un bar, tiene poca utilidad. Sin embargo, las Pymes, en muchas ocasiones, han negociado con sus clientes de forma más desfavorable el cobro de las facturas.

- Leasing: En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio (Codigo Civil y Comercial de la Nacion, 2015).

- Descuento bancario: El contrato de descuento bancario obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y a éste a anticiparle el importe del crédito,

en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado. (Codigo Civil y Comercial de la Nacion, 2015).

- Crowdfunding: Se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperacion participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse internet como plataforma.

En la provincia de San Juan se encuentran Lineas de Inversion Productiva que ofrece el Banco San Juan (2021) como:

- Capital de trabajo (Agro 12 M- Pago semestral, No Agro 6M, No Agro 12M).
- Descuento de cheques y e-cheqs
- Inversiones (Maquinas e Implementos Agricolas, Viales y derivados ; Maquinas y equipos industriales, viales y de la construccion o derivados).
- Linea mipymes capital de trabajo (Giro comercial, funcionamiento del negocio, recomposicion capital de trabajo).

Tambien el Banco San Juan en conjunto con el Gobierno de San Juan, a travez del ministerio de hacienda, ofrecen lineas de creditos con tasa subsidiada para apoyar a las mipymes (Si San Juan, 2021).

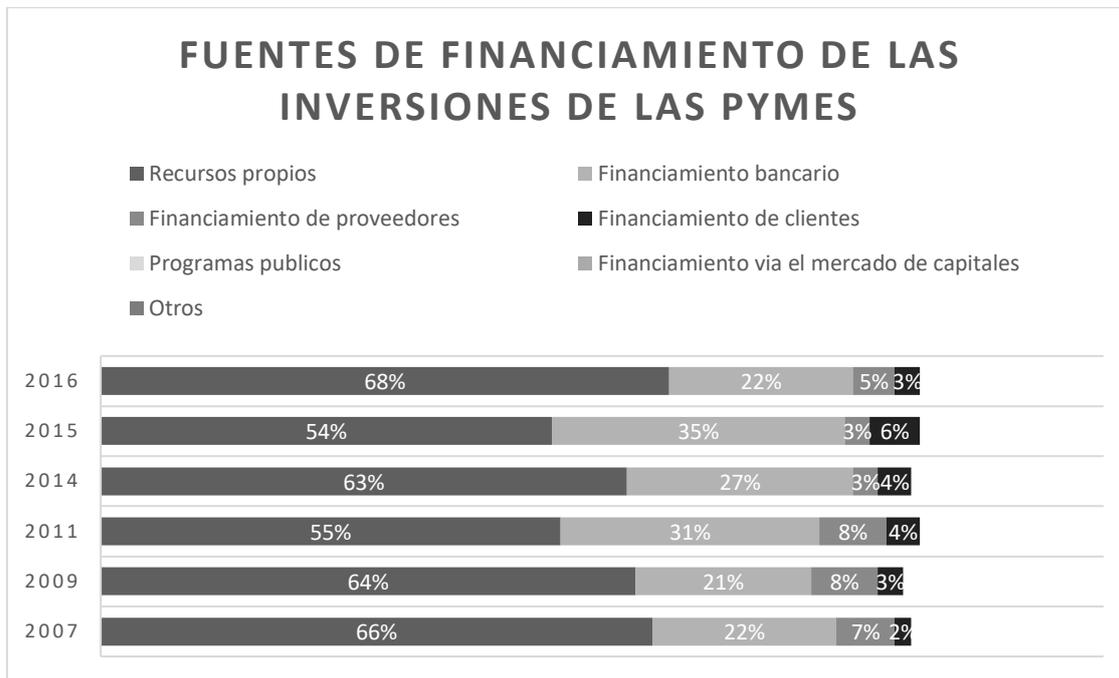
Herramientas de financiamiento covid-19: Creditos para pymes con tasa subsidiada:

- Destino pago de sueldos
- Destino compra de mercaderia e insumos
- Descuento de valores de pago diferido

Toda empresa requiere de fuentes de financiamiento para hacer frente a sus necesidades operativas (capital de trabajo) y fundamentalmente para iniciar proyectos de inversión que les permita crecer en su negocio. La falta de financiamiento, por el contrario, es un obstáculo crítico para el buen desenvolvimiento operativo, capaz de traducirse en pérdidas de oportunidades de negocio y hasta la supervivencia misma de la empresa (Chari, 2017).

En nuestro país, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Podemos visualizar esta tendencia mediante los siguientes datos extraídos del informe Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales realizado en julio de 2017 por la Fundación Observatorio Pyme; en él, se muestra cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el período 2007–2016.

La segunda fuente más utilizada es el financiamiento bancario, ya sea público o privado.



Fuente: Elaboración propia en base a datos extraídos FOP (2017).

Se toma otro antecedente investigativo presentado por Fernandez (2010) titulado “Descontextualización de las teorías financieras: ¿se puede hablar de factores determinantes de la estructura de capital de las Pymes venezolanas? En este documento se plantea un análisis sobre la realidad que atraviesan las Pymes radicadas en Venezuela, en donde se evidencian patrones similares en cuanto a la situación Argentina, principalmente por la alta inestabilidad y volatilidad de las variables macro económicas. Esto a considerar el auto financiamiento como la mejor opción para las empresas, llevando a estas a no poder cumplir con sus expectativas a largo plazo.

Aquí puede identificarse que la situación tanto en Argentina como en el resto de los países de Latinoamérica es similar en torno al financiamiento externo, por lo que se debe contar con políticas públicas de acompañamiento a las Pymes. Aquí se evidencia que el rol del Estado como interventor y auxiliar en cuestiones de financiamiento es fundamental, sobre todo para las micro y pequeñas empresas (Fernandez, 2010).

Otro antecedente más actual es la octava encuesta realizada a pymes de PwC en Argentina (2021) donde se concluye que una de las salidas que tomaron los empresarios pymes en este año para enfrentar la crisis económica y la pandemia fueron los préstamos

bancarios u otro tipo de financiamiento a los cuales accedieron el 44% de las empresas encuestadas para mantener su capital de trabajo. En mayor medida optaron por la “autofinanciación” y la reducción de costos”.

Un trabajo de investigación realizado por Melina Laudani (2020), concluye que las pymes suelen estar bien informadas sobre las distintas alternativas de financiamiento disponibles y lo que hace que generalmente accedan a las mismas fuentes para financiarse es la falta de atractivos y beneficios que tienen algunas de sus fuentes, mas que nada desde el aspecto impositivo y de costos.

También cabe aclarar que de acuerdo a la magnitud de la PyME son las posibilidades de financiamiento y distintas alternativas a las que pueden acceder.

Gran parte de los antecedentes manifiestan que las empresas familiares se financian principalmente con fuentes propias.

En lo que respecta al destino que es dado al financiamiento, Ramírez (2011) indicó que las principales necesidades de financiamiento que enfrentan las empresas durante su ciclo de negocio se focaliza en tres aspectos: El financiamiento de proyecto de inversión, tanto para compras de maquinaria, investigación y desarrollo, ampliación de la planta, entre otras; el financiamiento de capital de trabajo, de manera de evitar el desprendimiento entre ingresos y egresos en el normal funcionamiento del negocio; la reestructuración de pasivos, cambiando el perfil de deuda, con vencimientos concentrados en el corto plazo por compromisos a largo plazo por compromisos a largo plazo que doten a la empresa de mayor flexibilidad.

El destino que le dan las pymes al financiamiento en 2021 comparado con 2020 (IMAF, 2021):

	2020	2021
Compra de equipos/maquinarias	41%	37%
Materia prima e insumos	23%	23%
Otros	16%	16%
Imagen de proyecto/publicidad	6%	10%
Asistencia técnica/Asesoramiento profesional	6%	6%
Capacitación/cursos	2%	1%

Fuente elaboración propia en base a datos IMAF, 2021

Al comenzar una nueva empresa o ante la necesidad de fondos para impulsar el crecimiento o reestructuración de una ya existente, o bien para realizar grandes inversiones que resulten necesarias hasta que la empresa comience a generar resultados positivos, la primera opción en la que se piensa es en el financiamiento bancario como el modo más corriente para cubrir los desembolsos requeridos. Es necesario aclarar que financiamiento bancario no es igual a decir préstamo, ya que el financiamiento bancario abarca más opciones como son por ejemplo las operaciones en descubierto (para necesidades de financiamiento a corto plazo) u otras fuentes alternativas a través de entidades financieras como Leasing, Warrant, Factoring, entre otras (Garello Torres et. al, 2013).

A comienzos del 2020 se ha sumado un factor externo que es la pandemia, provocada por el COVID19. Esta situación profundizó aún más la situación de las PyMEs donde muchas de ellas cesaron sus actividades debido a la decisión del gobierno de establecer aislamiento social y preventivo, no pudiendo sobrevivir a tal contexto.

A partir de que se empezó a flexibilizar algunas actividades, la situación del país comenzó a revertir y las pymes que pudieron sobrevivir pudieron contar con algunas medidas de beneficios para pymes por parte del gobierno según el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021):

- Programa de Emergencia de asistencia al Trabajo y a la Producción (ATP) conformada por 5 medidas: Asignación Compensatoria del salario, créditos a tasa cero para monotributistas y autónomos, créditos a tasa subsidiada convertible, reintegro de los créditos a tasa subsidiada convertible otorgados en septiembre y sistema integral de prestaciones por desempleo.
- Créditos para capital de trabajo: préstamos destinados a cooperativas y a MiPyMes con o sin financiamiento bancario vigente.
- Créditos de BICE para MiPyMEs: préstamos para financiar exportaciones e impulsar proyectos de inversión.
- Financiamiento para inversiones: créditos para MiPyMEs y grandes empresas dedicadas a la actividad manufacturera.
- Prorroga de moratoria pyme: plan para cancelar las deudas de monotributistas y MiPyMEs.

Si bien el Gobierno Nacional implementó una serie de medidas para reducir el impacto económico negativo para las pymes y sus trabajadores no resultan suficientes

para paliar la crisis económica agravándose aún más en aquellas pymes industriales relacionadas a productos no esenciales y también las vinculadas a servicios como el turismo, entre otros.

Una muestra de ello es que más de la mitad de las pymes (53%), no accedieron a dichos programas ATP y/o REPRO, y las razones manifestadas (si bien algunas de ellas no calificaban), en su mayoría fueron para evitar que el Estado ejerza algún tipo de control sobre la empresa (PWC, 2021).

El financiamiento es una decisión tan importante como la inversión, y en algunos casos más aún que esta última. Aunado a lo anterior, las dificultades que tienen las pymes al momento de requerir los fondos para sus actividades, hacen necesario tener claridad sobre las variables que incidirán en su desempeño futuro, para que estas entidades no queden totalmente expuestas a quebrantos y situaciones de insolvencia (Pérez, Sattler, & Bertoni, 2015).

Si bien en algunos casos puede haber políticas públicas de fomento a las pequeñas y medianas empresas, para que obtengan préstamos a tasas subsidiadas, en muchos casos se observa que las entidades financieras ejercen un racionamiento del crédito hacia las pymes. Por otra parte, no es común que estas tengan acceso al mercado de capitales. Si a los hechos mencionados se les agrega que en diversas circunstancias los contextos económicos de algunos países latinoamericanos no son estables, resolver el problema de la estructura de capital constituye un verdadero desafío para el administrador financiero de una pyme (Pérez, 2015).

El último de los aportes relevantes tenidos en cuenta como antecedentes de la temática abordada en este manuscrito científico, es un análisis realizado para un postgrado de la Universidad de Buenos Aires. Aquí la escritora realiza una exploración de las causas por las que Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina y realiza un repaso por todas las opciones disponibles definiendo cada una de ellas, sus requisitos y plazos.

Según la autora, “tiene que existir una fuerte coordinación de objetivos entre las agencias de promoción PyME, las instituciones involucradas en los mercados de financiamiento y otras entidades que intervengan en las políticas de apoyo a las empresas de menor tamaño” (Rojas J., 2015). Además, el volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso, y no refleja solo una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda del mismo.

Esta investigación se realiza para determinar si una adecuada estructura de financiamiento es importante para que las pequeñas y medianas empresas familiares puedan sobrevivir al entorno inflacionario cambiante llevando a cabo sus actividades con normalidad y al mismo tiempo hacer frente a sus obligaciones.

Con lo desarrollado se puede observar que hay distintas fuentes de financiamiento y el Estado colabora con algunas medidas para la continuidad de estas pequeñas y medianas empresas. Basando la investigación en las pymes familiares sanjuaninas se plantea los siguientes interrogantes:

¿Qué fuente de financiación adoptan las empresas familiares de San Juan para la realización de sus operaciones?

¿Cómo afecta el contexto de inestabilidad de Argentina a las fuentes de financiamiento?

¿Cuáles son los destinos que dichas empresas le dan a sus financiamientos?

¿Cuáles son las problemáticas con que se encuentran estas pymes para acceder a las fuentes de financiamiento?

¿Existen otras alternativas de financiamiento para las pymes?

En función del contexto de inestabilidad de Argentina y habiendo expuesto los antecedentes anteriores y analizado la importancia del financiamiento de las pymes familiares para su continuidad empresarial se pueden plantear los siguientes objetivos:

Objetivo general

Analizar las estrategias de financiamiento adoptadas por las pymes familiares de diversos sectores en la provincia de San Juan en contexto de inestabilidad económica en el año 2021.

Objetivos específicos

- Identificar las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares en la provincia de San Juan.
- Analizar el destino o uso de esas fuentes en las pymes sanjuaninas.
- Identificar las restricciones de acceso al financiamiento externo.
- Evaluar si existen fuentes alternativas de financiamiento para pymes familiares en San Juan.

- Analizar las formas de tomar las decisiones de financiamiento en las pymes familiares.

Métodos

Diseño

La siguiente investigación es de tipo descriptiva ya que se intentan especificar las propiedades, características y rasgos importantes del fenómeno estudiado. Aquí se pretende analizar las estrategias de financiamiento adoptadas por pymes familiares en San Juan en contexto de inestabilidad actual del país y la pandemia.

El diseño es no experimental transversal, recopila datos en un momento único, “su propósito es describir variables y analizar su incidencia e interrelación en un momento dado. Es como “tomar una fotografía” de algo que sucede.” (Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio, 2014).

Este trabajo de investigación busca sumarse a la información existente y servir de base para futuras investigaciones.

La muestra es no probabilística; es decir que no se eligen de forma aleatoria sino por conveniencia, ya que se seleccionaron a los elementos que cumplían con la característica de pyme, voluntario. Debido a la naturaleza del tipo de investigación, solo se entrevistaron a 5 empresas.

Participantes

Para desarrollar la investigación se tomó como población de análisis a todas las pymes de la provincia de San Juan.

Se tomó como muestra a cinco empresas de diversos sectores, tres de servicios, una de comercio y una industrial; representativas de las pymes familiares de dichos rubros en San Juan que prestaron su consentimiento para la realización de las entrevistas.

La forma de validar la investigación se realizó desde el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas y de las razones que mencionan los empresarios para utilizarlas. Con este fin, se entrevistó a los titulares de pymes y a las personas encargadas de gestionarlas financieramente. Concretamente se utilizaron cinco pymes familiares de diferentes sectores.

Los participantes de la investigación fueron entrevistados mediante un previo consentimiento informado donde se indica la finalidad de la investigación y la garantía de anonimato de las empresas en el desarrollo de los resultados.

Instrumentos

La confección de este trabajo utilizo fuentes como portales de internet tanto públicos como privados como Ministerio de desarrollo de producción, observatorio pyme entre otros con el fin de obtener datos actuales y oficiales; Google académico de donde se extrajo información referida al tema de financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad.

El enfoque que se le dio a esta investigación es cualitativo, se realizaron entrevistas abiertas a cada una de las pymes sanjuaninas analizadas con la intención de recolectar información respecto a los objetivos planteados. Se confecciono un modelo de entrevista con preguntas que aporten datos originales aportados por los responsables de la administración financiera de las pymes.

Antes de realizar dicha entrevista se leyó a cada entrevistado el consentimiento para realizarla y se procedió a la firma de dicho consentimiento.

Análisis de datos

Esta investigación se basa en otras hechas anteriormente por otros investigadores, pero no ha sido tratada en la provincia de San Juan ni con las empresas que se han analizado para este trabajo de investigación.

Se realizó en primer lugar una búsqueda bibliográfica respecto a las fuentes de financiamiento de las pequeña y medianas empresas familiares.

Se buscó y analizó fuentes primarias y secundarias para la obtención de ideas principales y datos importantes. Se utilizaron gráficos y tablas de Word para plasmar esas ideas y definir el formato de introducción.

Luego se recolectaron los datos y características principales de las entrevistas a las cinco pymes familiares, de diversos sectores, de San Juan. Con los datos obtenidos se logró conocer la situación actual de cada empresa entrevistada.

Finalmente se procedió a analizar y transcribir los datos obtenidos para dar respuestas a las preguntas planteadas e identificar cada una de las variables de análisis

especificadas en los objetivos, los que posibiliten la realización de la investigación de este manuscrito científico.

Para el desarrollo de la presentación de resultados, se utilizaron tablas para demostrar las respuestas de dichas organizaciones que sirvieron para la interpretación de los mismos.

Esta presentación se basó en la relación y contraste con los antecedentes y el material teórico presentado en la introducción del trabajo que permitieron dar respuesta a los objetivos general y específicos del trabajo.

Resultados

Se confecciono una tabla en donde se describen las características de las pymes familiares a partir de las cuales se realizó el análisis y se obtuvieron los resultados.

Estas características corresponden a cinco empresas de diversos rubros ubicadas en la provincia de San Juan.

Tabla 1

Presentación de las empresas analizadas

	E1	E2	E3	E4	E5
Rubro	Servicio	Servicio	Servicio	Comercial	Industrial
Registrada como pyme	Si	Si	Si	No	Si
Antigüedad	4 años	9 años	12 años	5 años	30 años
cantidad de empleados	2	5	2	8	3
Generación al mando	Primera	Primera	Primera	Primera	Segunda
Decisiones	Fundador	Fundador	Fundador	Fundador	Padre e hijo
Ventas anuales aproximadas	4 millones	5.8 millones	4.8 millones	6 millones	15 millones
Necesidad de financiamiento en el último año	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Elaboración propia en base a datos recabados.

Para lograr el cumplimiento del objetivo principal planteado en el que se buscó analizar las estrategias de financiamiento adoptadas por pymes familiares en San Juan en contexto de inestabilidad en el año 2021, se dio lugar al desarrollo del primer objetivo específico referido a identificar las fuentes de financiamiento para pymes familiares en San Juan, considerando los datos obtenidos en las entrevistas realizadas a las empresas.

Tabla 2

Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes

Fuentes de financiamiento	E1	E2	E3	E4	E5
Propio	X	X	X	X	X
Proveedores	X				X
Descuento bancario					
Financiamiento publico			X		
Leasing					
Prestamos		X			

Fuente: Elaboración propia en base a datos recabados.

En la muestra tomada de pymes se identificó la preferencia de fuentes de financiamiento internas mediante la reinversión de las utilidades. De las fuentes de financiamiento externas, se identificó la preferencia por el financiamiento a través de proveedores, seguidamente de financiamiento bancario mediante descuento de documentos, los cuales más se utilizan por las pymes en la provincia de San Juan, independientemente del rubro de la empresa.

En cuanto a la toma de crédito en el año 2021 solo una empresa lo solicitó.

Para acceder a beneficios impositivos, de financiamiento estatal, de cancelación de deuda de AFIP y otros, el estado ha implementado el certificado MiPyme con el cual las empresas pueden acreditar su calidad de pymes.

Tabla 3

Beneficios otorgados por el gobierno

	¿Accedió a algún beneficio brindado por el gobierno?	¿Cuál?
E1	SI	REPRO
E2	SI	ATP
E3	SI	REPRO
E4	NO	
E5	NO	

Fuente: Elaboración propia en base a datos recabados.

Otro dato que se obtuvo en las encuestas realizadas es que la mayoría de las empresas, accedieron a los beneficios de programas públicos brindados por el gobierno para ayuda durante la pandemia. La minoría que no accedió fue porque no cumplía con los requisitos impuestos por el gobierno para acceder a dichos beneficios.

Para el segundo objetivo específico de acuerdo a los datos obtenidos en las encuestas se buscó analizar el destino o uso de esas fuentes en las pymes sanjuaninas.

Tabla 4

Destino del financiamiento

Destino del financiamiento	E1	E2	E3	E4	E5
Proyecto de inversión					X
Ejercicio normal de las actividades	X	X	X	X	X
Capacitación de empleados para expansión de la empresa	X			X	
Capital de trabajo		X			

Fuente: Elaboración propia en base a datos recabados.

Se puede observar que la pandemia afecta a todas las empresas encuestadas por lo que se destinó financiamiento al ejercicio normal de sus actividades en todos los casos. También se observó que el aumento de los costos por inflación influyo en el ejercicio normal de sus actividades por lo que se requirió financiamiento.

El tercer objetivo es identificar las restricciones de acceso al financiamiento externo.

Como se identificó en el primer objetivo, las fuentes de financiamiento que prefieren las pymes sanjuaninas son los recursos propios debido a las barreras que se presentan frente a las demás fuentes de financiamiento.

Respecto al tercer objetivo se puede manifestar que, en su gran mayoría, la tasa de interés es considerada el principal obstáculo. En el caso de las empresas entrevistadas, todas indican dicho inconveniente.

Otra problemática mencionada es la presentación de garantías, reunión de parte de la información contable requerida por la informalidad de sus negocios.

Tabla 5

Barreras para la obtención de financiamiento externo

Barrera	E1	E2	E3	E4	E5
Tasa de interés	X	X			X
Incertidumbre	X	X	X		
Informalidad				X	X
Falta de información				X	

Fuente: Elaboración propia en base a datos recabados.

En cuanto a la forma que se ven afectadas por las barreras de acceso a la financiación externa, coinciden en que al no poder acceder a las mismas se imposibilita la inversión para el crecimiento a largo plazo.

Todas las empresas entrevistadas expresaron que en tiempo de crisis prefieren la autofinanciación debido a las altas tasas de interés y el nivel de exigencias que determinaron como una pérdida de tiempo, sumado al riesgo que supone asumir a este tipo de compromisos con la inestabilidad macroeconómica y la inestabilidad actual que transita la Argentina.

Respecto al cuarto y último objetivo planteado, que hace referencia a evaluar si existen fuentes alternativas de financiamiento para pymes familiares en San Juan. Existen líneas de financiación para pymes del Banco San Juan para capital de trabajo, descuento de cheques e inversiones para maquinarias y equipos.

Tabla 6

Fuentes alternativas de financiación

	E1	E2	E3	E4	E5
¿Conoce otras fuentes de financiamiento?	SI	SI	SI	SI	SI
¿Las ha utilizado?	NO	NO	SI	NO	NO

Fuente: Elaboración propia en base a datos recabados.

La totalidad de empresas encuestadas conoce fuentes alternativas, sin embargo, solo una la utilizo en algún momento, pero todas consideran que no son necesarias para la actualidad en sus empresas siendo que apelarían a las fuentes de financiamiento tradicionales.

Con respecto al último objetivo planteado respecto de analizar la forma en que las pymes familiares toman las dediciones de financiamiento se detectó que en cuatro de las cinco empresas encuestadas las decisiones las toma su dueño según su propio criterio, sin ningún tipo de asesoramiento profesional, para adoptar ideas de las herramientas existentes de financiamiento. Solo en uno de los casos las decisiones se toman en conjunto por todos los miembros de la familia que pertenecen a la organización.

Discusión

El objetivo principal planteado en esta investigación el cual refirió al análisis de las estrategias de financiamiento adoptadas por las pymes familiares en San Juan en contexto de inestabilidad económica en el año 2021, se llevó a cabo mediante el análisis e interpretación de los resultados obtenidos de información que se recolecto a través de entrevistas realizadas a cinco pymes sanjuaninas de diversos rubros; industrial, comercial y de servicios. Para ellos se tuvo en cuenta los objetivos específicos establecidos donde se analizó la situación particular de cada pyme, identificando las fuentes de financiación que prefieren, el destino de esa financiación, las restricciones que tienen al acceso de dichas fuentes, si existen fuentes de financiamiento alternativas y la forma en que las pymes familiares toman la decisión de financiarse.

Uno de los objetivos de toda pequeña y mediana empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad deberá proveerse de recursos financieros. Las fuentes de financiación serán las vías que utilice la empresa para conseguir fondos. Allo (2014) define al financiamiento como un conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinaran a la realización de determinado proyecto o a los gastos ordinarios de la empresa.

En relación al primer objetivo que consiste en identificar las fuentes de financiamiento para las pymes familiares, se constatan los resultados por la Fundación Observatorio Pyme (2017) que coinciden con los de PwC en Argentina (2021) prevaleciendo la fuente de financiamiento propia obtenida a través de utilidades, por sobre las demás fuentes.

Esto, a su vez, confirma el rasgo conservador en cuanto a políticas financieras que caracterizan a las empresas familiares y que muchas veces limita su crecimiento.

Con respecto a otras fuentes de financiamiento, se expuso el crédito a proveedores, ya que, al no contar con instituciones intermediarias, es muy beneficioso; porque las condiciones se pactan entre la empresa y el proveedor, lo cual no resulta de difícil acuerdo. También resulta de gran conveniencia para el proveedor, considerando la actual inestabilidad económica que se atraviesa, que la pyme no reduzca sus compras y mucho menos finalice su actividad.

Se observa mediante el análisis de los datos que no todas las empresas utilizan fuentes de financiación externas como los bancos, sino que prefieren usar capital propio, y en algunos casos deciden financiarse con sus proveedores. Solo una de las cinco empresas relevadas ha tomado crédito bancario, lo que coincide con lo descrito por Rojas (2015), cuando dice que gran parte de las empresas no considera como una opción factible financiarse con bancos, a pesar de que la mayoría de las empresas que se acercan a los bancos a solicitar un crédito, lo obtiene.

La operación de descuento de documentos antes del vencimiento es la opción de financiación optada por una de las pymes entrevistadas, lo cual permite disponer del dinero del documento para financiarse antes del vencimiento del mismo, pero genera una tasa de descuento alta lo cual no es la financiación preferente por esta empresa. Y según lo que indica Garello Torres (2013), más allá de la tasa alta de descuento, el inconveniente se debe al análisis que realiza el banco sobre su emisor, ya que no siempre las empresas

emisoras cuentan con los fondos necesarios, lo cual resulta un impedimento la elección de esta operación como fuente de financiación.

Puede decirse también, que, si bien existen distintos programas que promueven el financiamiento, muchos de ellos impulsados por la secretaria de Pequeñas y Medianas Empresas de la Nación, los mismos no generan los resultados esperados en las pymes.

No obstante, de las empresas encuestadas la mayoría utilizó herramientas brindadas por el Estado como el Programa de Recuperación Productiva para sostener el empleo en sectores con dificultad económica y el Programa de Asistencia al Trabajo, el cual propone un plan de facilidades del Estado y surge como herramienta para asistir a las empresas en el pago de salarios. Las tasas de interés dependen de la reducción real de la facturación, pero son sumamente bajas y beneficiosas para las pymes debido a que algunas empresas debieron cerrar sus puertas por algún tiempo debido al aislamiento social obligatorio, lo cual disminuyó considerablemente sus ingresos, pero los sueldos de los empleados se continuaron pagando normalmente. Estos créditos se crearon con la finalidad de ayudar a las empresas a poder sobrellevar sus gastos.

Para acceder a alguno de estos créditos se creó un documento a nivel nacional para acreditar la condición de pyme de las empresas denominado certificado MiPyme. El objetivo principal de este fue fomentar la registración de la gran cantidad de empresas que trabajan en la informalidad de la economía, pero también para que tengan la posibilidad de acceder a diferentes condiciones de financiamiento y programas de asistencia. Los requisitos para su tramitación son escasos y simples de cumplir; y las pymes que lo obtengan pueden solicitar préstamos al Estado para el financiamiento para la adquisición de maquinarias o renovación de los mismos, para la adquisición de capital, etc. Una vez comenzada la solicitud por internet, se especifican los plazos, montos, forma de devolución analizando a cada contribuyente.

En cuanto al segundo objetivo, relacionado con el destino dado por las pymes familiares de San Juan al crédito obtenido, los resultados coinciden con IMAF (2021). La mayor cantidad de créditos que las pymes solicitan tienen como fin adquirir maquinarias o renovar las existentes lo cual es desarrollo de proyecto de inversión. Seguidamente por el ejercicio normal de sus actividades ya que la mayoría de las pymes que sobrevivieron a la pandemia quedaron muy golpeadas por la misma y aún les está costando retomar la normalidad de sus actividades.

Una de las principales dificultades con que se encuentran las pequeñas y medianas empresas familiares es el acceso al financiamiento lo cual es muy importante ya que como dicen Bustos y Pugliese (2015) “proveerlas de herramientas para el acceso al financiamiento es promover el aumento de la productividad, la competencia en la economía y la generación de empleo”.

El tercer objetivo planteado fueron las restricciones con que se encuentran las pymes respecto del acceso al financiamiento. Entre las principales variables se encuentran que en todas las empresas entrevistadas coincidieron en que la tasa de interés es el principal obstáculo con el que se encontraban. Este resultado coincide con Roberto Bloch y Leonardo Granato (2007) en lo referido a que las instituciones bancarias consideran riesgoso ofrecer financiación a las pymes, lo que se traduce en el ofrecimiento de financiación a una tasa de interés mayor y un plazo de devolución menor que a otras organizaciones, constituyendo de esta manera el principal desincentivo al momento de recurrir a esta fuente de financiamiento.

También las exigencias de garantías y presentación de información contable requerida es una barrera importante para las pymes ya que consideran que es pérdida de tiempo debido a que no cuentan con la formalidad de las grandes empresas la cual es considerada sustancial para los bancos para la evaluación de las condiciones de la empresa. Y debido a la inestabilidad política y económica existente, y la fuerte volatilidad que presenta tanto la inflación como la desvalorización del peso frente al dólar prefieren la autofinanciación.

En cuanto a las fuentes de financiamiento alternativas podemos decir que el crowdfunding es una nueva e innovadora opción.

Como se puede observar en los resultados obtenidos, las empresas acceden de manera limitada a la financiación externa con lo cual se puede decir que el crowdfunding puede resultar una buena opción de financiamiento ya que permite presentar proyectos, determinar el financiamiento y dejar que los inversores decidan si colocan sus aportes en este proyecto dependiendo de sus intereses.

En relación al último objetivo específico se pudo observar que las pymes familiares sanjuaninas toman sus decisiones como venían acostumbradas a hacerlo anteriormente al periodo de inestabilidad 2021. De las empresas encuestadas cuatro toman sus decisiones los dueños siguiendo su propio criterio, sin asesoramiento profesional. Expresan que no evalúan financieramente las inversiones a largo plazo. Es

decir que no usan criterios técnicos de maximización del valor de la empresa en la toma de decisiones. No utilizan herramientas financieras para evaluar por lo que se basan únicamente en la experiencia de los dueños.

Este criterio hace que la decisión de la forma de financiamiento no sea objetiva. Es decir, como lo expresa el instituto de la Empresa Familiar (2018) las pymes al no querer perder el control de la misma, tienen como costumbre tomar decisiones por el dueño, siguiendo su propio criterio. La objetividad se pierde al estar relacionadas las decisiones con las emociones, ya que el proyecto personal de uno suele estar unido al de la organización. Como plantea Doderó (2020) este tipo de decisiones en las empresas familiares se toman más por intuición que por información a tiempo y confiable.

Es decir, las decisiones en las empresas familiares están fundadas en los sentimientos y lealtad, a diferencia de las decisiones de las organizaciones no familiares donde las decisiones son tomadas analizando información y resultados.

Las principales conclusiones de este trabajo de investigación, apuntan a que las pequeñas y medianas empresas estudiadas, son básicamente empresas sólidas, en su mayoría de menos de cinco trabajadores, con empleados fijos, con capital accionario familiar, con trayectoria de entre cinco y treinta años, dirigidas por los dueños, personas de menos de 50 años, bien administradas y altamente rentables. No incursionan en mercados extranjeros, ya que tienen suficiente mercado local.

En cuanto a la financiación, estas empresas no se financian a largo plazo con terceros, solo utilizan fuentes internas, hasta ahora, estos empresarios han preferido la financiación interna basados en aumentos de patrimonio, utilidades retenidas y en menor medida reservas para todos sus activos fijos. No obstante, este criterio está cambiando, ya que debido a la situación económica que limita la disposición de recursos, están considerando conveniente aumentar a la financiación externa a largo plazo, no por conveniencia sino por necesidad. Como conclusión del uso de las fuentes, la estructura de financiación es básicamente interna.

Si bien el contexto de crisis económica sumado a la pandemia del covid 19 ha afectado a las pequeñas y medianas empresas familiares, no es el motivo generador de la falta de fuentes de financiación, por el contrario, la implementación de políticas públicas desde distintos sectores del gobierno nacional y provincial; han puesto a disposición de las pymes una importante oferta de opciones de financiamiento. Es la falta de confianza

en las instituciones lo que lleva a las pymes familiares a tomar la decisión de financiarse con recursos propios.

Estas empresas se consideran a sí mismas en etapa de crecimiento, con una clara orientación a ampliar el negocio. Sin embargo, la gran mayoría de estas pymes, no tiene estrategias financieras en el largo plazo, ni en cuanto a la inversión ya que no evalúa financieramente las inversiones a largo plazo, solo utilizan el criterio de los dueños; ni en cuanto a la definición de la estructura o la utilización de las utilidades retenidas. Primero hay que asegurar la continuidad financiera, esto no quiere decir necesariamente tener ganancias, sino evitar cortes en el flujo de caja. Esto es prioritario porque una empresa puede hasta perder dinero, pero no puede dejar de tener fluidez financiera, de lo contrario se pierde la posibilidad de mantener el negocio. Las condiciones de incertidumbre del país, mantienen a estas pequeñas y medianas empresas con un horizonte de corto plazo. El largo plazo que es el nivel estratégico, no está siendo considerado, aun cuando ellos están conscientes del efecto de esa actitud en sus finanzas.

Con respecto a las estrategias financieras a corto plazo, se nota una ausencia de técnicas de análisis para mejorar el uso del dinero; utilizan técnicas muy básicas. Solo tres empresas utilizan los beneficios brindados por el Estado para el capital de trabajo y en su gestión de efectivo, si bien aprovechan los descuentos por pronto pago, no los ofrecen.

Se puede concluir que, en nuestro país, las pequeñas y medianas empresas, han utilizado generalmente las mismas fuentes de financiamiento durante mucho tiempo sobresaliendo las fuentes propias sobre las externas. El contexto de inestabilidad por el que está atravesando la Argentina afecta el acceso al financiamiento externo, lo que hace que la utilización de recursos propios sea aún mayor afectando así a las pequeñas y medianas empresas que poseen menos capacidad de autofinanciación.

En términos generales, estas pequeñas y medianas empresas familiares son bastante cerradas a la influencia externa, hasta ahora han preferido mantenerse con un control financiero casi total, evitando las deudas externas, lo cual a su vez limita su expansión. No incursionan en cuanto a estrategias financieras. No utilizan técnicas de evaluación financieras. Su rentabilidad les ha dado la posibilidad de mantener las prácticas tradicionales que hasta ahora no han tenido la necesidad de cambiar. Por otro lado, la incertidumbre en el contexto económico actual que atraviesa la Argentina, los orienta hacia un horizonte de muy corto plazo en el cual tienen pocas expectativas.

Una de las limitaciones que encontramos en este trabajo de investigación es que el tamaño de la muestra, el cual cuenta con solo cinco empresas encuestadas, parece ser muy pequeño considerando que la población a la que representa es la totalidad de las pymes de la ciudad de San Juan la cual es 1291 aproximadamente según cifras registradas en AFIP en 2017.

Otra limitación encontrada es el corto tiempo para realizar esta investigación el cual se consideró corto para la poca experiencia en realizar métodos de investigación.

También se puede mencionar como limitación, la poca experiencia en realizar métodos de investigación que dificultan al momento de procesar los datos, que de tener la experiencia y conocimientos necesarios se pueden lograr mejores combinaciones de datos.

Una fortaleza que se destaca es que el trabajo permitió adquirir nuevos conocimientos y capacidades ampliando el campo laboral para realizar futuras investigaciones, aun habiendo sido escaso el tiempo.

Aunque la muestra de 5 empresas resulto escasa para la cantidad de pymes que hay en San Juan podemos decir que al ser tan pocas y al tener tan poco tiempo se pudo realizar encuestas personalmente con los dueños de las pymes, obteniendo información de calidad, más detallada, lo que permitió analizar en profundidad la realidad de las pymes entrevistadas sobre su financiación y contando con muy buena predisposición por parte de ellos. Esto permitió poder elaborar resultados más precisos respecto de la situación de cada pyme en la actualidad respecto de los objetivos planteados para la investigación.

También se considera una fortaleza que los resultados no difieren de los resultados de autores tomados como antecedentes lo cual fue una investigación que puede sumar y enriquecer a las ya existentes y considerase para investigaciones en la provincia de San Juan ya que no se encontraron otras en dicha provincia.

Otra fortaleza que se encontró fue que se analizó como muestra a empresas que sobrevivieron al cierre por la pandemia, por lo que se pudo relevar información de datos actualizados de empresas que se encuentran operando normalmente.

Para futuras investigaciones se recomienda aumentar el tamaño de la muestra respecto de la población de pequeñas y medianas empresas familiares en la provincia de San Juan aumentando en cantidad y tamaño de dichas empresas.

Se recomienda a las pequeñas y medianas empresas buscar asesoramiento para conocer las distintas fuentes de financiamiento existentes y la utilización de fuentes

alternativas como el crowdfunding, la cual es una nueva e innovadora alternativa; y así poder implementar la más conveniente para la empresa.

Otra línea de investigación que se recomienda es ampliar esta no solo a la estructura de financiamiento adoptada por las pymes familiares sino también a la gestión administrativa dentro de las sucesiones de poder en las pymes familiares analizando los procedimientos mediante los cuales se desenvuelven tanto como familias como financieras.

Otro tema interesante a investigar sería un análisis de las causas por las que, en Argentina, históricamente se ha utilizado como fuente de financiación principal los recursos propios.

Es muy importante analizar esta problemática ya que el estado no ha logrado reparar los inconvenientes de acceso al financiamiento para las pymes y el daño que a estas les genera y para hacerlo en el futuro debe revisar el diseño de los programas públicos y fortalecer el rol del crédito bancario como parte de estos programas, no solo para pagar deudas sino para el crecimiento de las empresas y el aumento del capital de trabajo.

También se recomienda desarrollar un análisis más global sobre la situación de las pymes que ayude a crear mecanismos de acompañamiento a las mismas principalmente en materia de financiamiento para contribuir a su crecimiento.

Finalmente se espera que los aportes de este trabajo brinden herramientas para una mejor comprensión y análisis de las estrategias de financiamiento adoptadas por las pymes familiares sanjuaninas en contexto de inestabilidad. Se recomienda a estas pymes y organismos de créditos que puedan asesorarse mediante la información otorgada en este trabajo de investigación.

Referencias

Banco San Juan. (2021). *Banco San Juan*. Obtenido de <https://www.bancosanjuan.com/empresas/financiacion>

Instituto de la Empresa Familiar. (2008). *La Empresa Familiar*. Obtenido de <https://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/>

AFIP. (2021). *Informacion sobre el registro MiPyMEs*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>

Allo, Amitrano, Colantuono y Sheldan. (2014). *Financiamiento de Pymes*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2021, de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/Allo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Boscán, M., & Sandra, M. (2009). *Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99312516008.pdf>

CAME. (2021). *Principales obstaculos para acceder al financiamiento*. Recuperado el 6 de Septiembre de 2021, de <https://www.redcame.org.ar/secretarias/106/informes>

Chari, A. (2017). *TFG Maestria en Finanzas UTDT*. Obtenido de https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/6632/MFIN_2017_Chari.pdf?sequence=1&isAllowed=y

CODIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACION. (2015). *Art. 1409*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/38325241/Codigo_Civil_y_Comercial_de_la_Nacion_2015-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1631392704&Signature=Uenn8pkKITOVkCgRw~ibbhvws-Xt41hajqcFMJyMGOS5~MPWPZZV1qRiCYbMdDhzc72mR4kRYLiGOqYQvSlxbo7xY4eU-Fj8x4kLRXe~qvANjg9f1

CÓDIGO CIVIL Y COMERCIAL DE LA NACION. (2015). *Art.1227*. Obtenido de https://d1wqtxts1xzle7.cloudfront.net/38325241/Codigo_Civil_y_Comercial_de_la_Nacion_2015-with-cover-page-v2.pdf?Expires=1631392704&Signature=Uenn8pkKITOVkCgRw~ibbhvws-

Xt41hajqcFMJyMGOS5~MPWPZZV1qRiCYbMdDhzc72mR4kRYLiGOqYQvSlxbo7
xY4eU-Fj8x4kLRXe~qvANjg9f1

Dodero, S. (2020). *Cronista*. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Empresas-familiares-retos-y-oportunidades-en-medio-de-la-crisis-20200518-0001.html>

Fernandez. (2010). *Descontextualización de las teorías financieras: ¿se puede hablar de factores determinantes de la*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/280/28016297011.pdf>

FOP. (s.f.). *Informe especial 2017*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>

Garello Torres, Mesinas Ramos, Noelia Posobón, Eugenia Watanabe. (2013). Obtenido de https://tesisfcp.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/7057/12-garellotorresmesinaposobonwatanabe-tesisfce.pdf

IMAF. (2021). *INFORME IMAF 2021-Emprendedores*. Obtenido de <https://www.redcame.org.ar/advf/documentos/2021/04/608af1c1495e7.pdf>

Juan Manuel San Martin Reyna y Jorge Alberto Duran Encalada. (2016). *Sucesion y su relacion con el endeudamiento y desempeño en empresas familiares*. Obtenido de http://190.221.29.250/bitstream/handle/123456789/5165/620_Pousa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Kulfas. (2021). *Kulfas anuncio financiamiento para pymes*. Obtenido de <https://www.pagina12.com.ar/352745-kulfas-anuncio-financiamiento-para-pymes>

Melina Laudani, Maria Sela, Andrea Redondo, Manuel Panelli. (2020). Obtenido de https://economicas.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15697/financiamientoenlaspy mes.pdf

Ministerio de Desarrollo Productivo. (s.f.). Recuperado el 1 de Septiembre de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/registrarsuna-pyme>

Ministerio de desarrollo productivo. (2021). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrarsuna-pyme/que-es-una-pyme>

MINISTERIO DE DESRROLLO PRODUCTIVO. (2021). *Medidas para PyMEs por el coronavirus*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>

Narcisa Maribel Bohórquez Medina, Adriana Scarlett López Cajas y Lorena Castañeda Vélez. (2018). *Fuentes de financiamiento para PYMES y su incidencia en la toma de decisiones*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>

Pérez, J. O., Sattler, S. A., & Bertoni, M. &. (2015). *Bases para modelo de estructura de financiamiento nas PME latinoamericanas*. Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-14722015000100006

Pousa, F. G. (2013). *El impacto de las relaciones interpersonales en la transmisión de mandos de las pymes familiares en la Argentina*. Obtenido de http://190.221.29.250/bitstream/handle/123456789/5165/620_Pousa.pdf?sequence=1&isAllowed=y

PWC. (2021). *Expectativas 2021 octava encuesta*. Recuperado el 7 de Septiembre de 2021, de <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/assets/expectativas-pymes-2021.pdf>

Ramirez, M. S. (2011). "*Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas Pymes en La Plata y localidades vecinas*". Obtenido de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3425/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Roberto Bloch y Leonardo Granato. (2007). *Las pymes y el acceso al credito*. Obtenido de <http://repositorio.ub.edu.ar/bitstream/handle/123456789/4850/Bloch.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Roberto Hernandez Sampieri, Carlos Fernandez Collado y Pilar Baptista Lucio. (2014). *Metodologia de la investigacion*. Obtenido de <http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf>

Rojas, J. (2015). *Financiamiento publico y privado para el sector pyme en la Argentina*. Obtenido de http://157.92.136.59/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf

Si San Juan. (2021). *Hacienda y Finanzas*. Obtenido de <https://sisanjuan.gob.ar/hacienda-y-finanzas/2020-04-19/21765-creditos-para-pymes-con-tasa-subsidiada>

Tiempo de San Juan. (2017). Obtenido de <https://www.tiempodesanjuan.com/economia/2017/4/18/segun-ultimo-registro-afip-juan-tiene-1291-pymes-173147.html>

Venturin, A. S. (2012). *“EMPRESAS FAMILIARES” herramientas para su profesionalizacion y crecimiento.* Obtenido de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5252/venturintesis.pdf