

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento de PYMES familiares en contexto de inestabilidad**

**“Principales desafíos de las empresas familiares de Santiago del Estero en época de crisis social, sanitaria y económica”**

**“Main challenges of family businesses in Santiago del Estero in times of social, health and economic crisis”**

**Autor: David Roberto Gimenez**

**Legajo: VCPB34525**

**DNI: 27.609.958**

**Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando**

**Argentina, julio, 2021**

## Índice

<i>Introducción</i>	5
<i>Objetivo general</i>	15
<i>Objetivos específicos</i>	15
<i>Métodos</i>	16
<i>Diseño</i>	16
<i>Participantes</i>	16
<i>Análisis de datos</i>	18
<i>Instrumentos</i>	18
<i>Resultados</i>	20
<i>Líneas de financiamiento disponibles en la provincia de Santiago del Estero</i>	21
<i>Herramientas de financiamiento utilizadas por las PYMES santiagueñas</i>	23
<i>Obstáculos en el acceso al crédito para empresas familiares en el año 2021</i>	24
<i>Organismos públicos dentro de la provincia de Santiago del Estero que posibiliten el financiamiento</i>	25
<i>Discusión</i>	27
<i>Referencias</i>	33

## **Agradecimientos**

A mi familia, pilar fundamental a lo largo de todo el camino que me llevo llegar adonde estoy, dándome recursos y apoyo necesario para lograr un objetivo más en la vida.

A la memoria de mi amiga Mercedes, que siempre soñó que el preciado día alguna vez llegaría.

A la infinidad de amigos, amigas y jefes que a lo largo del tiempo me alentaron a retomar la carrera que había dejado de lado para realizar otras actividades de la vida, nombrarlos uno por uno sería injusto en su reconocimiento. Pero si merece una mención especial para mi amiga Mariana, hoy Contadora Estanciero, que insistió en el momento justo de mi vida para continuar los estudios y culminar la carrera.

Siempre fui un convencido de que las cosas pasarán cuando tengan que pasar, pasaran de la forma que tengan que pasar, y que no se debe forzar ni sacrificar la vida para que las cosas pasen, porque las cosas buenas tarde o temprano llegarán.

¡Infinitamente gracias!!

## **Resumen**

La presente investigación tuvo por objetivo analizar las fuentes de financiamiento disponibles, las combinaciones financieras adoptadas y los principales desafíos para acceder a las fuentes de financiamiento, por las empresas familiares de la provincia de Santiago del Estero, para sobrevivir al contexto de inestabilidad social, sanitaria y económica presente en Argentina como resultado del desarrollo de la pandemia covid 19 a nivel mundial. Se recolectaron datos mediante entrevistas virtuales para dar cumplimiento a los distintos protocolos establecidos en la provincia, y además se procedió a la recolección de datos bibliográficos de las diferentes fuentes de financiamiento. Se pudo apreciar que el mercado ofrece unas múltiples fuentes de financiamiento, que las empresas familiares deberían considerar para sobrevivir al contexto de inestabilidad.

Palabras claves: empresas familiares, financiamiento, inestabilidad, estrategias

## **Abstract**

The objective of this research was to analyze the available sources of financing, the financial combinations adopted and the main challenges to access financing sources by family businesses in the province of Santiago del Estero, in order to survive the context of social, health and economic instability present in Argentina as a result of the development of the covid 19 pandemic worldwide. Data were collected through virtual interviews in order to comply with the different protocols established in the province, and bibliographic data on the different sources of financing were also collected. It could be seen that the market offers multiple sources of financing, which family businesses should consider in order to survive in the context of instability.

Key words: family businesses, financing, instability, strategies.

## **Introducción**

A lo largo de los años las PYMES, que es un acrónimo de pequeñas y medianas empresas, desarrollaron un rol importante en la economía del país. Las PYMES tienen libertad de desarrollar actividades comerciales en cualquier tipo de sector o actividad, bien sea de producción, comercialización o prestación de servicios (Franzolini, 2019).

Existen distintos criterios para encuadrar una empresa dentro de la categoría de pequeñas y medianas empresas, y éstos pueden variar no sólo entre distintos países sino también dentro de un mismo territorio a distintos efectos. En Argentina se define a las PYMES por las ventas anuales y según el tipo de empresa. Se promedian los ingresos anuales de los últimos 3 años sin impuestos. Se entiende por ventas totales anuales el valor de las ventas que surja del promedio de los últimos tres (3) estados contables o información contable equivalente adecuadamente documentada.

En Argentina a través de la Ley N° 24.467 y sus modificaciones se estableció el objetivo de promover el crecimiento y el desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas impulsando políticas de alcance general a través de la creación de nuevos instrumentos de apoyo y la consolidación de los ya existentes. En su Artículo 2° de la citada norma, se encomienda a la Autoridad de Aplicación -en la actualidad la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores definir las características de las empresas que serán consideradas Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, pudiendo contemplar, cuando así se justificare, las especificidades propias de los distintos sectores y regiones del país y con base en alguno, algunos o todos los siguientes atributos de las mismas o sus equivalentes, personal ocupado, valor de las

ventas y valor de los activos aplicados al proceso productivo (Ley N° 24467 Pequeña y Mediana Empresa, 1995).

Que, asimismo, el referido Artículo 2°, establece que la Autoridad de Aplicación revisará anualmente la definición de Micro, Pequeña y Mediana Empresa a fin de actualizar los parámetros y especificidades contempladas en la definición adoptada, siendo emitida la Resolución 19/2021 por la Secretaría de la pequeña y mediana empresa y los emprendedores, de aplicación a partir del mes de abril de 2021, estableciendo indicadores máximos para ser contemplados dentro de cada categoría.

**Tabla I:** *Límites de ventas anuales expresados en pesos.*

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

Fuente: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Emprendedores (2021).

**La Tabla II:** *Empleados por rubros.*

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

Fuente: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Emprendedores (2021).

**La Tabla III:** *Límite de activos expresados en pesos*

Tope de Activo
193.000.000

Fuente: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Emprendedores (2021).

Las PYMES son fundamentales en las economías regionales por diversos motivos, uno de los más trascendentales es la capacidad de generación de empleo, el continuo aporte de insumos y servicios para los grandes sectores de la industria, como ser las automotrices, que optan por tercerizar este tipo de actividades. (Ciano, s.f.)

Las PYMES constituyen una empresa destinada a tener dos tipos de vida:

- Corta, estas son las que tienen problemas de sobrevivir a las distintas crisis que transcurran en su camino.
- Larga, consiste en consolidarse y experimentar el crecimiento.

Atender el diseño de las estructuras de responsabilidades, procesos de dirección, planificación estratégica entre otras de las PYMES es de gran relevancia al punto que la mayoría de estudiosos de la materia consideran que la forma con las que las mismas sean manejadas es clave para la perdurabilidad en el tiempo. (Cleri, 2007).

Las PYMES en Argentina se enfrentan a grandes obstáculos: inflación, fuerte presión tributaria, altas tasas de interés, devaluaciones de la moneda, limitaciones en la capacidad económica, menor posibilidad de expansión y de la dependencia y/o financiación por parte del Estado para lograr las inversiones necesarias para contratar personal, adquirir herramientas de trabajo y lograr el crecimiento económico esperado.

Entre las distintas formas que tienen las mismas de financiarse es usual que estén presente las siguientes opciones:

- Autofinanciamiento a través de capitales
- Inversores
- Préstamos bancarios
- Líneas de crédito otorgadas por organismos públicos
- Líneas de crédito tales como leasing, crowdfunding

En cuanto a la provincia de Santiago del Estero, genera aproximadamente el 0,85% del Producto Interno Bruto de la República Argentina. En 2007 su Producto Bruto Geográfico (PBG) a precios corrientes fue de 6.855 millones de pesos. Entre 1994 y 2007 –últimos datos disponibles– el PBG de la provincia, medido a precios constantes de 1993, tuvo una expansión de un 51,5%, lo que implica una tasa promedio de crecimiento de 3,25% anual. Pero este crecimiento no fue uniforme, sino que se distinguen etapas diferenciadas (Cámara Argentina de Comercio y Servicios, 2012).

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), cumplen un papel destacado dentro de la economía santiagueña. En lo que respecta al sector comercial, el 74,2% de las firmas son microempresas, el 17,54% son pequeñas, el 4,25% son medianas y el 4,01% son grandes. De este modo, las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) representan al 96% de las empresas de comercio de la provincia (Cámara Argentina de Comercio y Servicios, 2012).

Definida la importancia y trascendencia del término PYMES, se puso empeño en las PYMES familiares, las cuales son consideradas como las compañías que han estado identificadas por lo menos durante dos generaciones por los miembros de una o más familias, en la que un representante de la familia o pariente participa en la gestión y



toma de decisiones de la empresa, todo ello en concordancia con los intereses y objetivos de la familia (Rodríguez Clariana, 2018).

Toda empresa más allá de si es familiar o no, persigue como objetivo permanecer en el mercado, como así también obtener una rentabilidad sostenida en el tiempo, por lo que la empresa familiar surge como una necesidad social que busca un beneficio particular en un medio que conoce y en el que confía la familia. En este sentido, la empresa familiar contribuye al desarrollo económico social y cultural del mundo (Dodero, 2019).

El Ministerio de Producción de la República Argentina señaló que en el año 2020 la provincia de Santiago del Estero contaba con un poco más de 6.000 PYMES de las cuales alrededor del 52% no se encuentran registradas, de las que se estima que un 80% corresponde a empresas familiares. Acorde a estos porcentajes se podría considerar que lo que lleva a tomar tal decisión son la alta presión tributaria, la conflictividad laboral, los salarios de convenios, entre otros (came, 2020).

La constitución de la empresa familiar varía entre unipersonal y sociedad comercial, bajo la dirección de empresario/os por herencia o iniciativa propia. Dueños que dirigen la marcha de la empresa en forma efectiva con una toma de decisiones centralizada. Generalmente este tipo de PYMES posee estructura familiar y dificultades para obtener mano de obra especializada. Poseen actitud pasiva y soluciones informales en el manejo del personal, administración mixta, registración contable interna y armado de Estados Contables, asesoramiento y manejo impositivo por Contadores externos. (ipyme, 2020)

Respecto a la tecnología, utilizan sistemas de producción tradicionales, poco automatizados. Se centran más en el trabajo que en el capital. El objetivo que se plantean es la rentabilidad a corto plazo. No planean crecer por temor a que se les escape el control de la empresa, generalmente en esta etapa de las empresas familiares es donde se comienzan a vivenciar mayormente los procesos conflictivos. (ipyme, 2020)

El 11 de marzo de 2020, la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró como pandemia el COVID-19. A partir de ese momento, el mundo entró en una recesión sin precedentes, sin saber aún el alcance preciso de sus consecuencias a nivel económico e incluso político. Esto llevó a las empresas familiares y al resto de las PYMES a evaluar las diferentes alternativas de financiamiento ya no solo pensando en su objetivo primordial de obtener rentabilidad sino en la supervivencia.

Las formas de financiamiento de las PYMES pueden provenir del autofinanciamiento o financiación interna, que es la financiación íntegra con capitales propios y generados por la propia empresa, o puede emanar de la financiación externa definida como los medios y/o recursos ajenos al entorno de su empresa a los cuales podría acceder para hacer frente a sus compromisos de pago o para realizar inversiones productivas para un mayor crecimiento del negocio de forma sostenida en el tiempo.

En este trabajo, el hincapié se realizó en el financiamiento externo, al cual puede acceder una empresa para la supervivencia, desarrollo de su actividad principal y expansión en la búsqueda de nuevos negocios.

“En Argentina, el sistema financiero se caracteriza por un escaso desarrollo de los mercados de capitales y una presencia importante de intermediarios financieros bancarios (Ascúa, 2005; Ruda et al, 2006). Estos agentes se ocupan tanto de las

transacciones operativas de corto plazo como de estructurar financiamiento de largo plazo a las empresas. Ello atenta contra la igualdad de atención de los distintos segmentos de mercado y/o agentes solicitantes de financiamiento. De esta morfología del sistema de intermediación financiera argentino deviene la carencia de nuevos instrumentos que se adecuen a las diferentes necesidades del mercado” (Rojas , 2015).

Existen dos formas de financiamiento externo:

- Corto Plazo
- Largo Plazo

Por su lado el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021) indicó diferentes tipos de financiamiento a las que pueden acceder las PYMES:

- Créditos bancarios, ya sea a corto o largo plazo, que consisten en préstamos en las distintas modalidades y plazos, operaciones de leasing para maquinarias y rodados, descuentos de documentos financieros, cheques diferidos, entre otras operaciones.
- Créditos comerciales que consiste en el uso inteligente de los pasivos, ya sea por ejemplo por medio de las cuentas a pagar o impuestos a pagar. Un proveedor al dejar la mercadería y otorgar un plazo para el pago de las mismas está otorgando una financiación, o cuando se opta por realizar plan de pago o moratorias como forma de posponer el pago de un impuesto a una tasa menor que de un préstamo bancario es una forma de obtener recursos del modo menos costoso y aligerar las operaciones comerciales de las empresas.
- Financiación gratuita mediante programas especiales de beneficios brindados por el Estado Nacional y/o provincial para hacer frente a la

situación sanitaria planteada a nivel mundial, como ser el caso del programa ATP que consistía en el otorgamiento de cierta financiación para hacer frente al pago de salario de los empleados, sin tener las PYMES proceder a la restitución de monto alguno.

□ Financiación mediante préstamos, programas y herramientas brindados por organismos de fomento, entre las que podríamos citar:

- Bono fiscal para financiar la fabricación de bienes de capital,
- Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC) que consiste en aportes no reembolsables para financiar tu proyecto de desarrollo empresarial.
- Financiamiento a través de una aceleradora: si una entidad que otorga asistencia técnica y financiera a emprendimientos con potencial de crecimiento global y un alto grado de diferenciación e innovación decide financiar tu proyecto, el Ministerio de Producción puede duplicar el monto.
- Fondo expansión: que tú emprendimiento crezca con la ayuda de un fondo de capital emprendedor, la inversión que hagan podría contar con hasta un 40% de aportes provenientes del Ministerio de Producción
- Escalar emprendedores: préstamo o una Asistencia Financiera de Liquidación Condicionada (AFLC) de hasta \$15.000.000 para emprendimientos que se encuentren desarrollando y realizando proyectos que

incorporen valor agregado en cadenas productivas, cuenten con contenido tecnológico, presenten potencial exportador y contengan capacidad de sustituir importaciones y/o generen nuevos puestos de trabajo de calidad, con el fin de escalar su proceso productivo.

- Créditos BICE crédito de hasta \$75.000.000 para impulsar la reactivación productiva de la PYME.
- Otra herramienta de financiación para las PYMES lo constituyen las facturas de crédito electrónicas en las que proveedoras de grandes empresas pueden cobrar el crédito por anticipado a través de una Factura de Crédito Electrónica (FCE). Es una herramienta que permite impulsar el financiamiento de capital de trabajo y mejorar la certeza de cobro para las PYMES. Las facturas de crédito electrónicas se convierten en un título ejecutivo y por lo que está en condiciones de ser negociada para obtener su cobro anticipado a través del Mercado de Capitales o del Sistema Bancario.

De acuerdo a una medición realizada por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) en el año 2021, se estableció los principales obstáculos con los que se presentaban las PYMES al momento de obtener un financiamiento:

- 27,9% consideraba que los requisitos eran demasiados exigentes para ser cumplimentados por las PYMES.
- 21,3% no consideraba las condiciones de crédito disponibles como favorables.

- 15,6% poseía desconocimiento de los programas de asistencia y/o financiamiento.
- 13,1% presentaba inconvenientes para presentar la documentación legal/impositiva requerida.
- 8,6% argumentaba dificultad para determinar el programa adecuado para la necesidad de su PYME.
- 7% ostentaba desconfianza de las PYMES en organismos de crédito y/o asistencia.
- 6,6% argumentaba otros obstáculos.

Analizadas las empresas familiares y el contexto de crisis sanitaria, económica y social que rodea a las PYMES en la provincia de Santiago, es que se encaró la investigación, para determinar las fuentes de financiamiento que posibiliten la supervivencia y en lo posible el crecimiento de las mismas, mediante el financiamiento externo a la que podría tener acceso y que muchas veces no es aprovechado por desconocimiento.

La necesidad de investigar las fuentes de financiamiento es de suma relevancia ya que permite conocer los motivos más frecuentes de cierres de las PYMES santiagueñas y su relación directa con la falta de financiamiento que las misma padecen, esta investigación trae aparejado un beneficio para las Pymes santiagueñas ya que no se cuenta con material de referencia y datos precisos sobre esta temática

#### *Objetivo general*

Analizar las estrategias de financiamiento más convenientes en épocas de inestabilidad económica, social y sanitaria para las PYMES familiares de Santiago del Estero en el año 2021.

### *Objetivos específicos*

- Describir las líneas de financiación disponibles en el mercado de Santiago del Estero para el año 2021, considerando las particularidades de cada una de las empresas familiares (recursos humanos, de capital, técnicos y financieros).
- Identificar las herramientas de financiamiento utilizadas por las PYMES santiagueñas en épocas de inestabilidad.
- Analizar las dificultades que se presentan con respecto al acceso al crédito para pequeñas y medianas empresas en el año 2021.
- Identificar si existen organismos públicos dentro de la provincia de Santiago del Estero que posibiliten el financiamiento y cuales son.

## **Métodos**

### *Diseño*

El trabajo de investigación fue de carácter explicativo no solo en busca describir o acercarse al problema objeto de investigación, sino para encontrar, enumerar y determinar las causas del mismo

De esta manera, se intentó establecer cuáles fueron los motivos y/o circunstancias que limitan el acceso a las diferentes líneas de financiamiento externo por parte de las PYMES familiares de la provincia de Santiago del Estero.

El enfoque utilizado fue cualitativo, tendiendo más hacia la expansión y la generalización del conocimiento y la recolección de los datos que al ser documental es mucho más abierta, permitiendo al investigador utilizar escritos, entrevistas, vivencias, experiencias, para lograr determinar que efectivamente existen barreras que obstaculizan la toma de decisiones en materia de financiamiento externo.

El diseño del trabajo fue no experimental basado fundamentalmente en la observación de fenómenos tal y como se dan en su contexto natural para después analizarlos, y de tipo transversal, es decir, recolectando datos en un momento único para cada una de las PYMES familiares entrevistadas.

### *Participantes*

La población estuvo compuesta por las micro, pequeñas y medianas empresas familiares de la provincia de Santiago del Estero durante el año 2021.



El muestreo fue no probabilístico, ya que la muestra se seleccionó de forma no aleatoria, por conveniencia y voluntaria.

La muestra estuvo conformada por empresas familiares encuadradas dentro de la clasificación PYMES radicadas dentro de las dos ciudades más importantes de la provincia de Santiago del Estero y que concuerdan con los requerimientos del presente trabajo:

- Empresa 1, Fábrica de velas La Florentina, radicada en la ciudad de La Banda con más de 40 años de trayectoria, con una red de distribución en el NOA, en la misma desarrollan actividades el matrimonio fundador, sus hijas y los miembros de la segunda generación.
- Empresa 2, Empresa comercial Mi Divino Niño, radicada en la ciudad de La Banda, con sucursales en la ciudad de Santiago del Estero, cuenta con más de 20 años de trayectoria, en la misma cumplen funciones el matrimonio fundador y sus dos hijos, ambos profesionales.
- Empresa 3: Empresa de servicios de juegos de azar regulados por el estado provincial Agencia N° 413, cuenta con más de 30 años de trayectoria, conducida por el matrimonio fundador.
- Empresa 4: Fábrica de elaboración de productos de panadería Estanciero, cuenta con más de 10 años de trayectoria, radicada en la ciudad de Santiago del Estero con sucursal en la ciudad de Beltrán, conducida por su hija.
- Empresa 5: Empresa de servicios de bar y restaurante La Chopería, radicada en la ciudad de Santiago del Estero, cuenta con más de 15 años de experiencia, conducida por el matrimonio e hijo.

- Empresa 6: Empresa comercial Tienda Tito, radicada en el corazón del centro de la ciudad de Santiago del Estero, con más de 40 años de trayectoria, conducidas por sus hijas profesionales a partir del 2021 por fallecimiento del matrimonio fundador.

Previo a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes (Anexo I).

### *Instrumentos*

Como primera medida se analizó el marco teórico y el problema planteado con el objetivo de definir las herramientas utilizadas y el alcance que se dio a las mismas. Posteriormente se tomó contacto con los titulares de las empresas familiares tomadas como muestra a efectos de realizar el relevamiento de datos, los cuales consistieron en audiencias personales, llamadas telefónicas y/o mail, atento al contexto sanitario (Covid 19) atravesado al momento de realizarse el trabajo de investigación. Las entrevistas consistieron en un cuestionario abierto, semi estructurado, pensado en función de los objetivos específicos de este trabajo.

### *Análisis de datos*

Se transcribieron en su totalidad las entrevistas efectuadas a cada uno de los participantes, para la codificación de los datos y posterior análisis de los mismos.

Se realizó una breve descripción de cada entrevista, con el objeto de poner al lector dentro de cada contexto de los participantes del presente trabajo de investigación.

Los datos obtenidos fueron plasmados en un cuadro con para lograr el estudio de cada uno de los casos planteados en la muestra.

Finalmente, con las respuestas obtenidas se describió el impacto de la falta de financiación en las empresas familiares en situaciones de crisis sanitaria, económica y social.

**Tabla 4:** *metodología de investigación*

<b>Objetivo</b>	<b>Diseño</b>	<b>Enfoque</b>	<b>Participantes</b>	<b>Instrumento</b>	<b>Resultado</b>
Líneas de financiamiento disponibles	Explicativo y no experimental	Cualitativo	-	Investigación	Descripción de fuentes de financiación aprovechables
Herramientas de financiamiento utilizadas	Explicativo y no experimental	Cualitativo	Micro y pequeñas PYMES de Santiago del Estero	Encuesta	Ventajas del financiamiento
Dificultades en el acceso al crédito	Explicativo y no experimental	Cualitativo	Micro y pequeñas PYMES de Santiago del Estero	Encuesta	Obstáculos en el financiamiento
Fuentes de financiamiento gubernamentales	Explicativo y no experimental	Cualitativo	Organismos gubernamentales	Investigación	Financiamiento disponible

Fuente: Elaboración propia

## Resultados

En el capítulo que se expone a continuación se presentan los resultados del análisis de los datos obtenidos mediante entrevistas de empresas familiares encuadradas dentro de la categoría PYME de la provincia de Santiago del Estero durante el año 2021.

**Tabla 5:** *Resumen de características de empresas participantes*

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6
<b>Categoría</b>	Pequeña	Micro	Micro	Micro	Micro	Micro
<b>Facturación anual estimada</b>	\$ 63.400.000	\$ 815.000	\$ 914.000	\$ 3.680.000	\$ 1.230.000	\$ 2.850.000
<b>Rubro</b>	Productora /Servicios	Comercial	Servicios	Productora/ Comercial	Servicios	Comercial
<b>Actividad</b>	Fábrica de velas Reparación de automotores	Venta de velas	Servicios de juegos de azar	Elaboración y venta de productos de panadería	Servicios de expendio de comidas y bebidas	Venta de ropa de cama, ambiente y baño
<b>Año de inicio actividad</b>	1980	1997	1991	2003	2009	1978
<b>Empleados</b>	Mayor a 10	Menor a 10	Menor a 10	Menor a 10	Menor a 10	Menor a 10
<b>Cantidad familiares en la emp.</b>	6	4	3	3	3	2
<b>Dirección</b>	Familiar	Familiar	Familiar	Familiar	Familiar	Familiar
<b>Generación a cargo dirección</b>	1°	1°	Fundador	1°	1°	1°
<b>Toma de decisiones</b>	Conjunta	Conjunta	Unilateral	Unilateral	Conjunta	Conjunta
<b>Puestos no jerárquicos</b>	2° generación y empleados	Empleados	1° generación	Empleados	Empleados	Empleados

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 6:** *Puestos ocupados por los familiares en la empresa*

	<b>EMPRESA 1</b>	<b>EMPRESA 2</b>	<b>EMPRESA 3</b>	<b>EMPRESA 4</b>	<b>EMPRESA 5</b>	<b>EMPRESA 6</b>
<b>PADRE</b>	Ventas/ distribución	Ventas	Dirección	Administración	Atención al público	Fallecido
<b>MADRE</b>	Ventas	Ventas	Atención al público	Encargada sucursal	Administración	Fallecido
<b>HIJO/A</b>	Fallecido	Dirección	Sin act. en la empresa	Sin act. en la empresa	Dirección	Dirección
<b>HIJO/A</b>	Dirección	Encargada sucursal	Administrativa	Sin act. en la empresa	-	Adm. y finanzas
<b>HIJO/A</b>	Contadora	-	Sin act. en la empresa	Dirección y finanzas	-	-
<b>NIETO/A</b>	Mecánico	-	-	-	-	-
<b>NIETO/A</b>	Mecánico	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia.

Los datos relevados provienen de empresas con una antigüedad promedio de 28 años como lo muestra la Tabla 7.

**Tabla 7:** *Antigüedad promedio de las PYMES*

<b>Participantes</b>	<b>Antigüedad</b>
Empresa 1	41
Empresa 2	24
Empresa 3	30
Empresa 4	18
Empresa 5	12
Empresa 6	43
<b>Antigüedad promedio</b>	<b>28</b>

Fuente: Elaboración propia.

Se expusieron los resultados de las encuestas realizadas a los empresarios de PYMES familiares de tal manera que quedaron en línea con los objetivos específicos planteados.

*Líneas de financiamiento disponibles en la provincia de Santiago del Estero*

Las fuentes externas de financiamiento generalmente conocidas y disponibles en cualquier localidad provienen en su gran mayoría de las entidades bancarias. En la provincia de Santiago del Estero, en sus dos principales ciudades existen diferentes entidades bancarias, pero en las localidades del interior solo cuentan con sucursales del Banco Santiago del Estero, por lo que esta entidad bancaria predomina al momento de la elección de algún tipo de financiamiento otorgado por el banco.

**Tabla 8:** *Opciones de financiamiento disponibles en el mercado de Santiago del Estero (2021)*

<b>Financiamiento</b>	<b>Entidad/organismo otorgante</b>	<b>Destino</b>	<b>Tasa</b>	<b>Plazo en meses</b>	<b>Características</b>
<b>Descuento de cheques</b>	Banco Santander Rio	Libre	TNA 30%	6	Corto plazo
<b>Préstamo Financiero</b>	Banco Santander Rio	Capital de trabajo	TNA 33%	12	Corto plazo
<b>Leasing</b>	Banco Santander Rio	Bienes de uso	TNA 25%	48	Largo plazo
<b>Préstamo prendario</b>	Banco Santander Rio	Vehículos 0 km o usados	FIJA O UVA	60 (tradicional) 48 (UVA)	Largo plazo
<b>Préstamos tasa subsidiada</b>	Banco Santiago del Estero	Libre	24%	12	Corto plazo
<b>Préstamos empresas</b>	Banco Santiago del Estero	Capital de trabajo	TNA 30%	12	Corto plazo
<b>Préstamos MiPYMES</b>	Banco Nación	Capital de trabajo	TNA 28%	18	Largo plazo
<b>LIP PYMES</b>	Banco Nación	Bs. de capital origen nacional	TNA 30%	61	Largo plazo
<b>Descuento de Echeq</b>	Banco Nación	Libre	TNA 22%	6	Corto plazo
<b>Programa Repro II (ex ATP)</b>	Poder Ejecutivo Nacional	Sueldos empleados	TNA 0%	-	No reintegrable
<b>SGR (Sociedad de Garantía Recíproca)</b>	Grandes empresas y PYMES	Avales para acceso al	-	-	Permite una mejor relación

		crédito			comercial y crediticia
<b>Adelanto comisión</b>	Caja Social Sgo. del Estero	Libre	TNA 22%	3	Corto plazo
<b>Factura electrónica</b>	Cliente	Libre	-	1	Corto plazo
<b>Préstamo comercio</b>	Caja Social Sgo. del Estero	Libre	TNA 23%	12	Corto plazo
<b>Beneficios económicos de medidas por pandemia</b>	Poder Ejecutivo Provincial	Libre	TNA 0%	-	No reintegrable

Fuente: Elaboración propia.

### *Herramientas de financiamiento utilizadas por las PYMES santiagueñas*

Se notó que los empresarios en términos generales conocían y contaban con poca información sobre las diferentes herramientas de financiamiento.

**Tabla 9:** *Nivel de conocimiento de financiamiento*

<i>Nivel de conocimiento de financiamiento otorgado por:</i>	<i>Empresa 1</i>	<i>Empresa 2</i>	<i>Empresa 3</i>	<i>Empresa 4</i>	<i>Empresa 5</i>	<i>Empresa 6</i>
<i>Entidades financieras</i>	Intermedio	Intermedio	Básico	Intermedio	Básico	Básico
<i>Organismos nacionales</i>	Básico	Básico	Nulo	Básico	Básico	Básico
<i>Organismos provinciales</i>	Intermedio	Básico	Intermedio	Básico	Nulo	Básico

Fuente: Elaboración propia.

**Tabla 10:** *Fuentes de financiamiento interno y externo implementadas por empresas de Santiago del Estero (2021)*

	Únicamente recursos propios	Recursos propios y bancarios	Recursos propios y créditos del estado
<i>Empresa 1</i>			X
<i>Empresa 2</i>		X	
<i>Empresa 3</i>			X
<i>Empresa 4</i>		X	

<i>Empresa 5</i>		X	
<i>Empresa 6</i>	X		

Fuente: Elaboración propia

### *Obstáculos en el acceso al crédito para empresas familiares en el año 2021*

Se analizó la percepción de los empresarios respecto a las principales barreras con las que se encontraban al momento de obtener financiamiento.

Por medio de las encuestas se determinó cierta reticencia a la toma de financiamiento externo por incertidumbre económica, social y sanitaria.

Siendo este escenario, las empresas familiares coincidían que una de las principales barreras era la falta atención personalizada por las entidades bancarias, ya que por personal que se encontraba enfermo o por el cumplimiento de protocolos sanitarios, obtenían demora y/o nula respuesta a las inquietudes.

**Tabla 11:** *Obstáculos en el acceso al financiamiento por empresas de Santiago del Estero*

<i>Obstáculos en el acceso al financiamiento</i>	<i>Empresa 1</i>	<i>Empresa 2</i>	<i>Empresa 3</i>	<i>Empresa 4</i>	<i>Empresa 5</i>	<i>Empresa 6</i>
<i>Falta de atención personalizada</i>	Si	Si	Si	Si	Si	Si
<i>Requisitos exigentes</i>	No	No	Si	No	Si	Si
<i>Falta claridad requisitos</i>	No	No	Si	No	No	No
<i>Inestabilidad económica</i>	Si	Si	Si	Si	Si	Si
<i>Tiempos de otorgamiento</i>	No	Si	Si	No	No	No
<i>Tasas de interés</i>	No	No	Si	No	No	No
<i>Desconocimiento de programas de asistencia</i>	No	No	Si	No	Si	Si
<i>Desconfianza en organismo de crédito y/o asistencia</i>	No	Si	Si	No	No	No



<i>No considera las condiciones del crédito disponible como favorable</i>	No	Si	Si	No	Si	Si
---	----	----	----	----	----	----

Fuente: Elaboración propia

*Organismos públicos dentro de la provincia de Santiago del Estero que posibiliten el financiamiento*

Los organismos públicos de Santiago del Estero que posibilitan el financiamiento son la Caja Social otorgando una ayuda para el comercio y el turismo de manera excepcional por la difícil situación que atravesaban a partir de la cuarentena, que tenía por objetivo apoyar a los sectores más vulnerables otorgando créditos blandos de hasta \$ 300.000,00 a sola firma, con un plazo de gracia de 3 meses y a una tasa de interés del 23%. A fines del mes de mayo de 2021 el Poder Ejecutivo Provincial lanzó una serie de medidas para la difícil situación por las que atravesaban las PYMES de Santiago del Estero que consistía en subsidios para contribuyentes de actividades críticas, exención de ingresos brutos a entidades de salud y actividades críticas, reducción de alícuotas a actividades no críticas, préstamos y beneficios en el servicio eléctrico.

**Tabla 11:** *Financiación por organismos públicos de Santiago del Estero*

<i>Acceso a financiación por org. públicos provinciales</i>	<i>Empresa 1</i>	<i>Empresa 2</i>	<i>Empresa 3</i>	<i>Empresa 4</i>	<i>Empresa 5</i>	<i>Empresa 6</i>
<i>Caja Social</i>	No	No	Si	No	No	No
<i>Motivo</i>	Desconocimiento	Desconocimiento	-	Desconocimiento	Desconocimiento	Desconocimiento

<i>Poder Ejecutivo Provincial</i>	Si	Si	Si	Si	Si	Si
<i>Motivo</i>	-	-	-	-	-	-

Fuente: Elaboración propia

## Discusión

El objetivo del presente trabajo de investigación es analizar cuáles son las estrategias de financiamiento que resulten más óptimas para las PYMES familiares de Santiago del Estero en el contexto de inestabilidad económica, social y sanitaria con las que se deben enfrentar las mismas durante el año 2021, buscando determinar y minimizar los obstáculos con los que se presentan, dado que el financiamiento constituye un aspecto de suma importancia para las empresas familiares para sobrevivir al contexto actual de inestabilidad.

Se espera que el presente estudio, sirva no solo como una guía de pautas o lineamientos para encarar nuevos proyectos de financiamiento para las empresas familiares de Santiago del Estero en contextos de inestabilidad, sino también como punto de partida para un cambio cultural en el empresariado santiagueño, aún muy reticente a los cambios.

Por este motivo se lleva a cabo una breve descripción de las fuentes externas de financiamiento a la cual pueden tener acceso las PYMES de Santiago del Estero para poder sobrellevar la actual situación de inestabilidad que se presenta desde el año 2020 y que aun continua durante el corriente año.

El primer objetivo trata de identificar algunas de las herramientas de financiación con las que cuentan las PYMES familiares de Santiago del Estero disponibles en el mercado. Existe una amplia gama de financiamiento, las cuales podrían considerarse accesibles y que contempla a una amplia gama de empresas familiares.

Unas de las principales herramientas de financiación son aquellas que brindan las entidades bancarias. En el apartado de resultados se analizaron créditos para PYMES de tres bancos que desarrollan sus actividades en la provincia, el Banco Santander Río, el Banco Santiago del Estero y el Banco Nación.

Del análisis de la Tabla N° 8 se determina que es conveniente para las PYMES acceder a la financiación ofrecida por el Banco Santiago del Estero, en las cuales se exige menos documentación y además la entidad bancaria posee mayor cantidad de sucursales en el interior provincial que posibilita el acceso o atención personalizada en algunos casos.

Respecto a otras opciones de financiamiento expuesto, el préstamo comercial otorgado por la Caja Social de Santiago del Estero resulta muy conveniente, pero el mismo no es utilizado en toda su plenitud, ya que solo una empresa de la muestra pudo acceder a la misma ya que tiene contacto habitual con dicho organismo, y el resto no lo hizo por desconocimiento.

Como puede apreciarse en el Tabla N° 10, las empresas familiares santiagueñas entrevistadas tienen entre sus formas más frecuentes de financiación el prestamos bancario, al igual que obtener financiamiento a través de sus proveedores y/u obtener algún beneficio o subsidio por parte del Estado Nacional o Provincial, estas dos últimas de preferencia que sólo puede explicarse en la menor burocracia para acceder a los mismos.

El tercer objetivo plantea sobre las barreras más frecuentes con las que deben enfrentar las empresas familiares al momento de tomar un crédito. Rotundamente

manifiestan que la falta de atención personalizada es la principal barrera para evacuar y consultar todas las dudas.

Algunos hacen empeño en la falta de claridad de los requisitos necesarios, en el tiempo de otorgamiento de diferentes líneas de financiamiento y el monto al cual podrían llegar a acceder. Como por ejemplo un entrevistado manifestó que el costo de una maquinaria a reponer no guardaba relación con el monto que le podrían llegar a otorgar.

Un factor común entre los entrevistados es el corto plazo de los créditos, los que manifiestan que hoy por hoy existe una inestabilidad económica que no tiene fecha de caducidad o bien no existe un tiempo estimado de recuperación económica que aliente a tomar un financiamiento a corto plazo.

Como último objetivo se planteó la necesidad de identificar a los organismos públicos de Santiago del Estero que brindan financiamiento externo a las empresas familiares. Si bien se puede afirmar que existen, y son beneficiosas, pero la mayoría de los empresarios los desconocen.

Se destaca como fortaleza el azar en la elección de las empresas familiares seleccionadas para realizar el trabajo de investigación, no sólo en cuanto a la diversidad de rubros que presentan, sino también a la trayectoria que tienen, perteneciendo todas a las dos principales ciudades de la provincia de Santiago del Estero, lo que permite conocer la situación e impacto de la inestabilidad en los diversos sectores.

En otro aspecto, se valora la riqueza de la discusión obtenida tras poder contrastar los resultados obtenidos con los antecedentes estudiados al inicio del desarrollo.

Una limitación al presente trabajo, es el tamaño de la muestra, ya que se considera que la misma no es representativa del sector, a lo que podríamos agregar la forma de selección de la misma, ya que solo se entrevistaron 6 empresas sobre un total de más de 6.500 PYMES en Santiago del Estero, en un contexto sanitario complejo actual del país, con restricciones horarias y el cumplimiento de protocolos y distanciamiento social, que restringe el contacto personal, resumiendo a que todo aquello sea de carácter virtual.

A modo de conclusión, se puede señalar que, si bien se han tenido en cuenta los resultados obtenidos de las entrevistas, el producto de este trabajo de investigación no solo se basa en las entrevistas realizadas, sino también en indagaciones a organismos públicos, recolección de información, entre otros. que permite corroborar que las empresas familiares de Santiago del Estero cuentan con estrategias de financiamiento que le permitieron sobrevivir durante el contexto de inestabilidad del año 2020.

Si bien al consultarles sobre la situación financiera que soportan debido a la inestabilidad actual, no son pesimistas en un primer momento como se esperaba, pero sostienen que se les hace cada vez más difícil continuar con normalidad sus actividades y en algunos casos debieron tomar decisiones drásticas para sobrevivir.

Cabe preponderar que las PYMES son una pieza fundamental para el desarrollo y desenvolviendo económico de un país, y concretamente en lo que respecta a Santiago del Estero, donde constituyen las únicas fuentes genuinas del sector privado.

Como recomendaciones surgidas a partir de los resultados del presente trabajo, se puede proponer una mayor avocación por parte del gobierno provincial, que permita obtener estudios cualitativos actuales, más detallados, que permitan recabar datos

estadísticos de la evolución de los créditos, utilizando muestras de mayor tamaño, que resulten más representativos del universo de PYMES de Santiago del Estero.

También se podría realizar la creación de un sitio web a cargo del gobierno provincial que concentre todas las alternativas de financiamiento con las que cuenta una PYME de Santiago del Estero, con un estudio más detallado de los créditos para determinar las alternativas más apropiadas para el sector en cuanto a montos, plazos y tasa de interés. Más en estos tiempos en que las PYMES del interior se ven imposibilitadas de poder transitar libremente a las principales ciudades de la provincia y realizar las averiguaciones pertinentes en las entidades financieras.

Además, se puede poner más empuje a las líneas de crédito que ofrece el sector público, otorgando más facilidades en cuanto a exigencias de garantías y requisitos de información, sobre todo en el caso de aquellas empresas que hoy se encuentran excluidas del sistema bancario formal, por no poder superar la barrera de la documentación exigida por las entidades financieras.

Finalmente se podría sugerir la creación de una base de datos única o la vinculación de las diferentes bases de datos existentes en el país, de modo que permita obtener todo el papeleo que solicita una entidad crediticia en simples pasos, como por ejemplo obtener con solo colocar el CUIT, una copia del DNI que posee el Registro Nacional de las personas, una constancia de inscripción que posee la AFIP, o Rentas de la Provincia, y obtener la información financiera y solvencia económica necesaria para acceder a un crédito.

En lo que respecta a nuevas líneas de investigación sería conveniente una exploración que abarque a PYMES familiares del interior provincial de Santiago del

Estero, y no de las principales ciudades de la provincia, de modo que posibilite la creación de fuentes de financiamiento para emprendedores y que posibilite ampliar el polo comercial e industrial a la provincia.



## Referencias

- (s.f.). Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>
- (s.f.). Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>
- Camara Argentina de Comercio y Servicios. (Septiembre de 2012). *Camara Argentina de Comercio y Servicios*. Obtenido de [https://www.cac.com.ar/data/documentos/32\\_informe%20santiago%20del%20estero%202012.pdf](https://www.cac.com.ar/data/documentos/32_informe%20santiago%20del%20estero%202012.pdf)
- Cleri, C. (2007). *El libro de las PYMES*. Buenos Aires: Granica.
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (2021). *Indicador de Medición al Acceso del Financiamiento*.
- Dodero, S. (2019). *El metodo EFE*. Ciudad Autonoma de Buenos Aires: El Ateneo. Recuperado el Mayo de 2021
- Franzolini, D. (01 de Agosto de 2019). La importancia de las PYMES en Argentina. *Marketing*. Obtenido de [blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-PYMES-en-argentina](http://blog.hubspot.es/marketing/la-importancia-de-las-PYMES-en-argentina)
- Ley N° 24467 Pequeña y Mediana Empresa. (23 de Marzo de 1995). Infoleg. Argentina. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Rodriguez Clariana, S. (2018). *Empresas familiares*. Madrid: ESIC Editorial. Recuperado el 1 de Mayo de 2020, de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioues21sp/reader.action?docID=5758444&query=rodriguez+clariana>
- Rodriguez, C., & Rodriguez Clariana, S. (2018). *Empresas familiares*. Madrid: esic editorial.
- Rojas, J. (2015). *Biblioteca Digital de la Facultad de Ciencias Económicas - Universidad de Buenos Aires*. Obtenido de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)
- Secretaría de la pequeña y mediana empresa y los emprendedores. (Marzo de 2021). Resolución 19/2021. Argentina. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/resoluci%C3%B3n-19-2021-348392/texto>.
- (<http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/DecisionCrearEmpresa.aspx>, s. (s.f.). Obtenido de (<http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/DecisionCrearEmpresa.aspx>, s.f.).

Ciano, L. M. (s.f.). Obtenido de <https://aduba.org.ar/wp-content/uploads/2016/07/Pymes.pdf>

<http://came.org.ar/gestion2020/>. (s.f.). Obtenido de <http://came.org.ar/>.

<http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/DecisionCrearEmpresa.aspx>. (s.f.).

Obtenido de [http://www.ipyme.org/es-](http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/DecisionCrearEmpresa.aspx)

[ES/DecisionEmprender/Paginas/DecisionCrearEmpresa.aspx](http://www.ipyme.org/es-ES/DecisionEmprender/Paginas/DecisionCrearEmpresa.aspx).

[www.redame.org.ar](http://www.redame.org.ar). (s.f.). Obtenido de <http://came.org.ar/gestion2020/>