

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

**Estrategias financieras para empresas familiares de industria petrolera en tiempos
de crisis**

Financial strategies for family companies in the oil industry in time of crisis

Autor: Cevallos, Mariana de los Angeles

DNI: 31.478.049

Legajo: VCPB27410

Director de TFG: Juan Esteban Ferreiro

Plaza Huinul, Neuquén

Argentina, Julio 2021

Índice

Resumen	2
Abstract.....	3
Introducción.....	4
Métodos	18
<i>Diseño</i>	18
<i>Participantes</i>	19
<i>Instrumentos</i>	20
<i>Análisis de datos</i>	21
Resultados.....	21
<i>Opciones de estructuras de financiamiento</i>	22
<i>Las empresas familiares y la inestabilidad económica</i>	23
<i>Dificultades en el financiamiento</i>	25
<i>Conveniencias de financiamiento</i>	25
Discusión	26
Referencias	37
Anexo I.....	41
<i>Consentimiento Informado para Participantes de Investigación</i>	41
Anexo II.....	43
<i>Modelo de entrevista</i>	43

Resumen

En la presente investigación se determinaron las estrategias de financiamiento locales más convenientes que adoptan las pequeñas y medianas empresas familiares de servicio petrolero, en tiempos de crisis económica. Se analizó una muestra de tres empresas familiares de la ciudad de Plaza Huincul, que incluyó una investigación de alcance descriptivo, de enfoque cualitativo y diseño experimental, con entrevistas abiertas para cada representante de las empresas. Los principales resultados indicaron que las pequeñas y medianas empresas se financian a través de fuentes externas de origen no bancario, y para gastos e inversiones de activos menores utilizan recursos propios; todas demostraron tener dificultad en las entidades bancarias, por los requisitos y por los elevados intereses; y además todas adujeron a la carga fiscal como factor económico incidente externo. De los resultados se concluyó, que todas las empresas utilizan la misma fuente externa de financiación no bancaria, por su tasa anual más baja y accesible del mercado local, los proveedores son otra de las fuentes más utilizada por sus facilidades de pago; en los tres casos las empresas demostraron tener gran dependencia de operadoras y un compromiso sindical que es otro factor de crisis económica en las mismas. También se concluyó que el endeudamiento que tienen las empresas, no solo es a causa de la financiación sino por las deudas tributarias. Finalmente, se visualizó que en tiempos de crisis las empresas conviven con endeudamiento externo e interno todo el tiempo, para poder sostener los puestos laborales y proyectar crecimiento a corto plazo.

Palabras claves: económica, estrategias, crisis, empresa, servicio.

Abstract

In this research, the most convenient local financing strategies adopted by small and medium family oil service companies were determined in times of economic crisis. A sample of three family businesses from the city of Plaza Huincul was analyzed, which included a descriptive research with a qualitative approach and experimental design, with open interviews for each representative of the companies. The main results indicated that small and medium-sized companies are financed through external sources of non-banking origin, and for expenses and investments of minor assets they use their own resources; All of them proved to have difficulty in the banking entities, due to the requirements and the high interest rates; Furthermore, all of them adduced the tax burden as an external incident economic factor. From the results it was concluded that all companies use the same external source of non-bank financing, due to their lower annual rate and more accessible in the local market, providers are another of the most used sources for their payment facilities; In all three cases, the companies showed great dependence on operators and a union commitment, which is another factor of economic crisis in them. It was also concluded that the indebtedness that companies have is not only due to financing but also due to tax debts. Finally, it was visualized that in times of crisis, companies coexist with external and internal indebtedness all the time, in order to be able to sustain jobs and project short-term growth.

Keywords: economic, strategies, crisis, company, service.

Introducción

Una de las características en la historia Argentina es la inestabilidad económica en distintas magnitudes, de las cuales no están exentas las organizaciones como las pymes de ahora en adelante, pequeñas y medianas empresas, en particular las familiares, y que conforman la mayoría de este grupo. Este intercambio inevitable con el entorno las convierte en un sistema abierto y permeable a las situaciones de crisis, que obliga permanentemente a buscar diferentes opciones y estrategias de financiamiento accesibles y viables, que les permitan sobrevivir a la crisis y seguir creciendo (Schlemenson, 2014).

Cochachin Sánchez (2018) en su tesis sobre financiamiento de micro y pequeñas empresas, describió que la mayoría de los dueños tenían un alto nivel de estudios y otorgaban capacitaciones continuas, que les permitieron crecer no solo en calidad sino además en sus negocios a través del financiamiento, que fue obtenido de entidades financieras a corto plazo con resultados alentadores en cuanto al aumento de rentabilidad.

Sosa Peña (2018), en su análisis sobre financiamiento de las micro y pequeñas empresas, concluyó que en su mayoría las fuentes utilizadas fueron de terceros, como entidades bancarias y no bancarias, siendo estas últimas más elegidas por sus facilidades de acceso, aunque con tasa de interés más elevada que las bancarias. También se verificó el uso de fondos propios para el financiamiento. En cuanto a la elección de los períodos para el pago de los créditos, fueron de dos tipos: plazos largos y plazos cortos, y se usaron para el financiamiento de compra de activos y mejoramiento, entre otros.

Así es que, con respecto a la gestión financiera de las empresas familiares en época de crisis económica y financiera Jiménez Jiménez, Martín Torres y Saez Mestra (2017) concluyeron que ante una disminución de la liquidez por la crisis, y el poco movimiento de dinero con fines de inversión, las empresas familiares tuvieron que solventarse con

créditos bancarios a pesar de los estrictos requisitos para acceder a ellos, lo que provocó que el nivel de endeudamiento fuera mayor para dichas empresas.

En relación a los cambios externos a los que están expuestas las empresas, uno de los sectores con mayor inestabilidad según Prado Tosca (2019) ha sido la industria petrolera. En su conclusión indicó que en las decisiones de estrategias financieras son aspectos importantes el diseño e implementación de un plan, al igual que las opiniones del servicio por parte de los clientes, sin embargo, la falta de objetivos y metas sumado a la ausencia de herramientas de control imposibilitan detectar errores o incluso detectarlos antes de tiempo.

Refiriendo a la misma industria, en particular sobre las empresas de minería, Urbano Borja (2017), en parte de su tesis señaló como motivo de crisis de las mismas la baja en el precio del petróleo y las dificultades frente a esta situación, dejando a la luz las diferentes estrategias adoptadas por las pequeñas y medianas empresas. Entre ellas, la reducción de costos y la inserción en nuevos mercados en las segundas como alternativa al problema. Mostrando de esta manera la importancia de innovar en estrategias para la financiación de las empresas de servicio.

En Argentina las pequeñas y medianas empresas proporcionan gran parte de los puestos de empleos contribuyendo así con la economía. Pero su desarrollo, innovador en algunas y no innovador en otras, se ve afectado de igual manera no solo por las crisis económicas y políticas propias del país, sino también por las limitaciones de financiamiento, con elevadas tasas de interés, y cuyo acceso se relaciona por ejemplo al rubro, tamaño y antigüedad. Aunque varias de las empresas innovadoras optan por los créditos bancarios y las no innovadoras prefieren el financiamiento propio (Moulia, 2019).

Amor (2017) coincidió, en la importancia que tienen las pequeñas y medianas empresas en el desarrollo de la economía, e incluso en que su crecimiento está limitado por la poca variedad de fuentes de financiamiento. Indicó además, que muchas optan por usar sus propios recursos para financiar sus negocios, y en ocasiones no logran completar sus proyectos. Finalmente concluyó, que el sistema financiero argentino en comparación a países limítrofes esta pendiente de aplicar más herramientas financieras.

Por su parte De Los Santos, Di Mascio y Di Mascio (2019) analizaron las pequeñas y medianas empresas en su mayoría familiares, delimitándolas por rubro y ubicación geográfica, dentro de Argentina, comprobando de esta manera las dificultades en el acceso al financiamiento por restricciones propias del sistema, falta de información o factores incidentes en las decisiones, como la inflación del país e incertidumbre económica. Tendiendo de esta forma al uso de fondos propios y por consiguiente, una baja en el crecimiento a largo plazo de las mismas.

Detrasio, North y Ormaetxea (2013), en su investigación tratan sobre la sobrevivencia de las pequeñas y medianas empresas argentinas y la competencia en tiempos de crisis, y concluyen que las mismas han sobrevivido a estos entornos turbulentos, gracias a la gestión dinámica e innovadora. Así en las consecutivas crisis, las pequeñas y medianas empresas en su mayoría de más de 30 años, han generado una especie de cultura de sobrevivencia, con estrategias definidas pero a corto plazo no mayor de 5 años por la velocidad de los cambios externos, y han sido capaces de adaptarse.

El Observatorio Pyme (2015), concluyó en su estudio sobre las fuentes de financiamiento los esfuerzos para invertir y el acceso al mercado del crédito referido a la región patagónica; que las empresas industriales de la provincia de Neuquén muestran

una iniciativa de inversión mayor que las del resto del país, invirtiendo en equipos y maquinarias principalmente, con recursos propios, y un bajo financiamiento bancario. Estimando que casi un tercio de las empresas industriales tienen limitado su desarrollo por falta de oferta crediticia, que en su mayoría se dirige a empresas de mayor tamaño.

En consonancia, Morales (2017) concluyó que las pequeñas y medianas empresas de Neuquén conviven constantemente con un estrés financiero de la mano de la incertidumbre, debido a la situación económica y a las variaciones que tiene la actividad hidrocarburífera; por ejemplo por el precio del petróleo o la disminución de la producción. Como resultado, las pequeñas y medianas empresas quedan sujetas a una especie de efecto en cadena, ya que dependen de las grandes empresas para ofrecer sus servicios. Son estas últimas, las que deciden de acuerdo a las variables mencionadas, si es económicamente viable seguir o no con el proceso de explotación y en consecuencia, si se requieren mayores servicios o no.

Una empresa se entiende como una entidad económica, que busca la producción de bienes o servicios, para luego venderlos y obtener de ellos un beneficio. Existe entre las empresas, en particular las familiares, un entorno de competitividad permanente, que las impulsa a su desarrollo, apoyado en innovaciones tecnológicas, y en el refuerzo de estrategias, además de la incorporación de capacitaciones continuas no solo de nivel técnico, sino de nivel gerencial (Soto Figueroa, 2019).

Delimitando aún más el concepto, en Argentina, se llama pyme, a las micro, pequeñas o medianas empresas, que desarrollan sus actividades en distintas áreas, como por ejemplo de servicios, de comercio, construcción o la industria y minería. Se integran por varias personas de acuerdo al trabajo que desarrollen y se encuadran bajo categorías (Administración Federal de Ingresos Públicos [AFIP], 2021).

De acuerdo a las nuevas modificaciones de la última Resolución 19 (2021), en cuanto a las micro, pequeñas y medianas empresas en Argentina se establecen las características más importantes para su categorización, con el fin de fortalecer su crecimiento, entre ellas los nuevos límites en los valores de venta de acuerdo a la tabla N° 1, y la cantidad del personal ocupado, que se detalla en la tabla N° 2. Lo cual tiene por objeto, poder centralizar la información de las empresas en un registro único, financiero y económico de los diferentes sectores a nivel país.

Tabla N° 1: Tope de valores para las diferentes categorías

Categoría	Construcción	Servicio	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 I	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo II	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Resolución 19 (2021).

Tabla N° 2: Personal ocupado

Categoría	Construcción	Servicio	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo I	200	165	125	235	50
Mediana tramo II	590	535	345	655	215

Fuente: Resolución 19 (2021).

Entre los conceptos de empresa, se encuentra como se mencionó, el de empresa familiar, cuya creación principal esta dada por el sueño de su fundador y su desarrollo en el tiempo, de acuerdo a las oportunidades externas y su participación en el mercado, lo cual implica no solo reforzar sus valores, visión y misión, sino además contar con un pensamiento estratégico, que le permita prepararse para los retos y dar respuestas a ciertos interrogantes como los recursos disponibles o necesarios, y su posible obtención (Belusteguigoita Ruis, 2010).

Según Mera y Bermeo (2017), las empresas familiares se organizan y desarrollan dentro de una gran economía nacional, y representan en su mayoría una parte importante de la generación de empleo. Muchas veces por estar expuestas a condiciones externas del mercado globalizado les cuesta mucho sobrevivir, sumado el mal manejo de fondos en algunos casos, que exige capacitación continua en sistemas administrativos, que les permiten volverse competitivas en el mercado para lograr el éxito.

Así, cuando nace una empresa como proyecto, una de las etapas es el estudio económico donde se determinan los costos totales y la inversión inicial, a continuación la etapa de la evaluación económica para el cálculo de la tasa de rendimiento mínima y el cálculo de flujo neto efectivo, calculado con y sin financiamiento. Y finalmente el análisis y administración de riesgo aplicado en tiempos de crisis para la evaluación de la factibilidad económica. Este análisis permite prevenir o anticipar la quiebra de la inversión (Baca Urbina, 2013).

Una vez que nace la empresa familiar, busca ingresar al mercado. Esta inserción depende de las multinacionales que necesitan a las pequeñas y medianas empresas para determinados servicios. Esto impulsa a la competitividad de las mismas, que esta sostenida por una tradición, un patrimonio histórico, propiedad de la familia que las hace desarrollarse y hacer lo imposible por permanecer en el tiempo. Pero existen en el camino, dificultades en el acceso a los créditos, disponibilidad de recursos que las limitan en su crecimiento y en sostenerse (Mera y Bermeo, 2017).

Por lo general las familias mantienen el control de sus empresas con alta participación accionaria, y con el propósito de poder financiarse suelen, como una alternativa, emitir acciones para atraer inversores, además la mayor parte de ellas son manejadas por sus dueños con diferentes posiciones a nivel organizacional. Se

constituyen bajo distintas formas legales y con distintos grados de profesionalización, el que logran elevar cuando saben incluir además, trabajadores ajenos a la familia que ofrecen una mirada distinta de como llevar adelante la organización; aunque los puestos directivos se reservan casi siempre a sus miembros fundadores (Belusteguigoita Ruis, 2010).

Muchas veces para sostener la parte económica, las empresas se financian como alternativa, a través de créditos, y en cualquier país las leyes tributarias permiten la deducción de los intereses por las deudas tomadas. Esto requiere saber sobre los métodos para el pago de los mismos, por ejemplo en un préstamo a 5 años, el pago de capital puede ser al final de los cinco años junto a los intereses, o pago en cantidades iguales al final de cada año, el método dependerá de la tasa interna de rendimiento que tenga la empresa (Baca Urbina, 2013).

A través, entonces, del financiamiento las empresas tienen la posibilidad de mantener una economía estable. Saber manejar los recursos económicos y financieros significa también obtener parte de estos recursos de forma interna y externa, para poder cumplir los objetivos de la empresa, tratando de adquirir deuda en plazos e intereses razonables, y sin comprometer los activos. Las fuentes internas son el resultado de los aportes de los socios, y las fuentes externas se obtienen por terceros ajenos a la empresa (Vazquez Monterroso et al., 2015).

En detalle, las fuentes de financiación internas suelen ser de largo plazo y de aportes y beneficios propios, entre ellos las reservas como reinversión de utilidades. A diferencia de las fuentes externas, de aportes por terceros ajenos a la empresa familiar y que pueden ser de largo plazo como los préstamos y créditos, arrendamientos

financieros o *leasing*, o de corto plazo como el *factoring*, créditos comerciales y de proveedores o préstamos y créditos bancarios (De Los Santos et al., 2019).

Para el otorgamiento de créditos, la evaluación financiera es una parte importante a la hora de elegir la mejor opción para que sea adaptable a las necesidades de la empresa, analizando el plazo, los montos y la forma de pago del capital y del interés. Además, las instituciones bancarias pueden solicitar requisitos especiales para su aprobación y posterior otorgamiento del crédito, que puede ser solicitado por la empresa con distintos fines, como mejorar servicios, cubrir pasivos con proveedores, pagar gastos corrientes, inclusive los sueldos de sus empleados, entre otros motivos (Garcia Nava y Paredes Hernández, 2014).

Como concepto, el *factoring* se basa en otorgar créditos y cuentas por cobrar que se originan por las ventas de bienes o servicios a terceros, lo que permite tener una mayor liquidez por recibir, de forma anticipada un porcentaje de las cobranzas futuras. Por su parte el *leasing*, es un alquiler con opción de compra que tiene flexibilidad ya que permite al cliente adaptar sus pagos de acuerdo a sus preferencias, con el objetivo de impulsar la reinversión en activos fijos. Los proveedores, son una de las formas más usadas por las pequeñas y medianas empresas, se trata de la obtención de bienes o servicios usados en la empresa, con un plazo pactado previamente y sin costos financieros (De Los Santos et al., 2019).

La evolución en el mundo de los negocios hace que se perciban más rápidos los cambios y las transformaciones se aceleren, por lo que obliga a conocer las herramientas que permiten determinar estrategias competitivas, como medir costos, beneficios, riesgos, rentabilidad y fuentes de financiamiento como alternativas de inversión. Así la estrategia implica un proceso de planificación de recursos y acciones para usar en un futuro, más un

plan de acciones concretas y precisas de poner en práctica y el propósito final, que es siempre el de ganar (García Nava y Paredes Hernández, 2014).

Parte de los problemas de carácter económico en Argentina, son entre otros el déficit fiscal causado por un aumento en el gasto público y subsidios directos e indirectos, que produce un desequilibrio en las cuentas públicas y suelen contrarrestarse por ejemplo, con emisión monetaria. La inflación es otro de los problemas, causada en parte por esa sobreoferta de dinero al emitir excesivamente y también relacionada a la productividad a nivel país. Ambos sucesos, son parte de las crisis sistemáticas por las que atraviesa el país y que por lo tanto no están exentas las empresas de sufrirlas (Seggiaro, 2015).

La inflación también se puede definir por un aumento generalizado de precios, dentro de los fenómenos económicos y como se mencionó por un aumento de monedas y billetes sin suficiente producción de bienes y servicios. Es posible que cada empresa pueda medir su inflación interna y corregir las proyecciones futuras, a través de un índice, lo que supone una medida estadística para mostrar cambios en determinadas variables y en relación al tiempo, ingresos, geografía, o cualquier parámetro relevante. Este análisis ayuda en las estrategias de decisión más convenientes en una empresa y con el fin de poder mantenerse en el mercado como una empresa competitiva (García Nava y Paredes Hernández, 2014).

La Argentina está caracterizada por ser un país que cambia permanentemente, por lo que es muy difícil planificar y marcar un camino con un horizonte seguro en el futuro. Es inevitable no pensar en cómo influye la economía mundial a nivel país, como por ejemplo en la gran recesión del año 2009 sufrida en la mayoría de los países del mundo. Estas crisis sistemáticas destruyen por ejemplo los sistemas financieros, y debilitan por

la incertidumbre que tienen asociada, el funcionamiento de organizaciones de nivel microeconómico, como las pequeñas y medianas empresas (Seggiaro, 2015).

Schlemenson (2014), cuando menciona el termino crisis hace referencia a eventos frecuentes y de gran turbulencia. Pueden deberse a hechos políticos, económicos y sociales, que impactan en las empresas. Así en principio, el sistema interno de una empresa se vuelve sensible y rodeado de incertidumbre. Pero no siempre las crisis deben considerarse como un suceso negativo, más allá de que compromete la existencia de la empresa, es un paso al reconocimiento de problemas y a la reorganización de objetivos y nuevos planes, que apuntan a buscar soluciones, a veces de manera creativa, a las amenazas externas.

Una industria que no es ajena a padecer crisis, es la minera, en particular del rubro petrolero que esta rodeada de pequeñas y medianas empresas familiares y no familiares de diversos servicios y que intervienen en la extracción del crudo. Esta crisis se debe a la caída de los precios del barril de petróleo, que suele darse por el aumento en la oferta y la disminución en la demandada debido al ingreso de nuevos competidores, o a la mayor producción que tienen países superdesarrollados. En Argentina estos efectos se suelen contrarrestar con subsidios, que no son suficientes y como consecuencia de lo mismo, las inversiones en los yacimientos disminuyen (Centro de economía intermacional [CEI], 2016).

En el abordaje teórico de las crisis en las organizaciones, en este caso las empresas, Schlemenson (2014), muestra distintas fases que suceden durante el proceso de su resolución entre ellas:

- Fase 1: caracterizada por un período de shock en el que el sistema siente la amenaza externa, haciendo difíciles las relaciones interpersonales dentro de la organización y volviendo todo a un escenario casi catastrófico.
- Fase 2: visto como un período defensivo, en el que la organización trata de reducir esa amenaza con planes a corto plazo, con el fin de lograr la sobrevivencia, se trata de resistir en el corto plazo ante ese contratiempo.
- Fase 3: de reconocimiento en la que se afianzan las relaciones interpersonales para pensar en una solución al problema, con expectativas de algo nuevo y mejor, pero con mucha incertidumbre.
- Fase 4: finalmente la adaptación y el cambio que impulsan la recuperación del crecimiento, aquí las relaciones se vuelven colaborativas, se asumen responsabilidades y las decisiones se toman a largo plazo, lo que permiten la resolución de los problemas y amenazas, para finalmente organizarse en post de sobrevivir y desarrollarse con un alto grado de adaptación a los cambios.

La falta de fondos suele limitar el crecimiento de las empresas, y llevar a una crisis económica, sobre todo en las pequeñas y medianas, lo que conlleva a un desarrollo económico negativo a nivel regional. Estos recursos financieros son muy importantes no solo al inicio del nacimiento de una empresa, como ya se mencionó anteriormente, sino para poder sostener el proyecto en el tiempo, ya que permiten adquirir activos, materias primas en el caso de empresas productoras, o incluso hacer inversiones en nuevos servicios cuando se trata de este rubro (Observatorio Pyme, 2015).

Además, esta escasez de créditos puede obstaculizar los procesos de inversión por ejemplo para realizar innovaciones, y en otro extremo puede terminar con el cierre de las empresas. Como una de las estrategias de financiación a las que recurren las pequeñas y

medianas empresas para sostener sus actividades, y evitar en parte esos escenarios, suele ser el aporte de fuentes internas o propias, y de las externas en particular, las que provienen de instituciones bancarias, pero estas tienen amplios requisitos difíciles de cumplir, ya que suelen pedir garantías para cubrirse de riesgos, y suelen elevar sus tasas de interés, algo que hace casi imposible acceder a ellos (Ferraro, Goldstein, Zuleta, y Garrido, 2011).

Retomando el concepto de la crisis en la industria minera, el crecimiento de la actividad hidrocarburífera en lugares como vaca muerta de la provincia de Neuquén supone una oportunidad para las pequeñas y medianas empresa que giran alrededor de las compañías encargadas de la producción. Pero el capital necesario de inversión está marcado por cifras de dinero muy elevadas, lo que marca dos miradas diferentes, ser un gran desafío o una gran amenaza, sobre todo en aquellas empresas que no tienen una base económica sólida (Morales, 2017).

Las pequeñas y medianas empresas juegan un papel importante en el desarrollo de la economía de un país. Sin embargo en Argentina la cantidad de empresas por cada mil habitantes en números es de veintidós, una cantidad poco favorable. Así, para que logren un desarrollo exitoso, el entorno que las rodea debe ser óptimo, lo que no sucede, por la gran carga fiscal, como otra causa de crisis, que deben afrontar las empresas, y que califica como una de las más altas a nivel mundial sobre las ganancias, como lo indica la figura 1. Recordando que la inflación también vuelve más sensible a las instituciones financieras, y que deriva en que las empresas se financien con recursos propios, sin demasiado margen de dinero para su desarrollo, y mucho menos para la generación de nuevas unidades económicas de negocio (Observatorio Pyme, 2015).

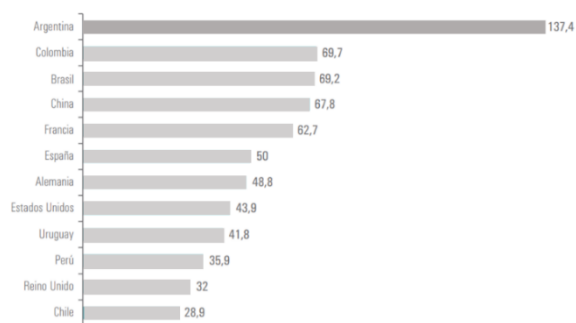


Figura 1: Presión tributaria, % de las ganancias comerciales. Fuente: Observatorio Pyme (2015).

El papel de las empresas familiares en el sector petrolero como las contratistas o empresas de servicio es fundamental. Son creadas en principio por pequeños emprendedores que involucran con el tiempo a sus familiares, con el objetivo de traspasar las generaciones, brindar servicios de calidad, y en algunos casos para competir a nivel mundial. Grandes ejemplos de empresas de servicios petroleros que califican en el rango de empresas familiares son las reconocidas Halliburton y Schlumberger, ambas fundadas por hermanos, y que han logrado ser reconocidas mundialmente (D'orazio y Romero Borré, 2019).

En la tabla N° 3 se informan las empresas registradas a nivel provincial, así como los datos de los puestos laborales generados por las mismas. Con estimación porcentual del comportamiento financiero de las empresas de la cuenca neuquina (Morales, 2017).

Tabla N° 3: *Características de las Empresas.*

Provincia de Neuquén	Micro	Pequeñas	Medianas	Grandes	% Mipymes
Cantidad registrada	5299	1806	585	666	92.05
Empleos que generan	9322	14576	13321	30965	54.59
Financiamiento Interno Recurso propio	71%				
Financiamiento Fuentes externas bancarias	28%				
Otros: Proveedores, clientes	1%				

Fuente: elaboración propia en base a Morales (2017).

De lo desarrollado en los párrafos precedentes, el problema que se plantea es si existen suficientes fuentes de financiamiento para las empresas familiares de servicio petrolero locales, que buscan opciones para sobrellevar dicha crisis, y para poder seguir creciendo y desarrollándose. Surgen además, limitaciones y dificultades a la hora de acceder a dichas fuentes de financiamiento, lo que dificulta aún más que las empresas se puedan mantener en pie.

A raíz del problema, aparecen diversos interrogantes: ¿cuáles son las fuentes de financiamiento utilizadas en tiempos de crisis?, ¿se conocen todas las alternativas de financiamiento?, ¿utilizan fuentes de financiamiento para el desarrollo e innovación de nuevos servicios, o prefieren mantener la estructura?, ¿cómo afecta esta crisis a las empresas familiares de servicio? ¿Conviene utilizar fuentes de financiamiento en tiempos de crisis?, ¿cuáles son las dificultades a la hora de acceder a las fuentes de financiamiento para las empresas familiares de servicio locales?, ¿es más difícil acceder a fuentes de financiamiento siendo una empresa de servicios petroleros?.

Motiva la investigación el cierre de muchas empresas familiares locales que lograron atravesar diferentes crisis, pero no lograron sobrevivir, y con ello se perdieron muchos puestos de trabajo. Por lo que es importante conocer, en medio de una crisis económica, las mejores opciones de estrategias de financiamiento locales para evitar el cierre de las pocas empresas familiares que aún están vivas y que proveen de trabajo genuino a la localidad, operando en toda la provincia del Neuquén. Además se justifica el problema y la importancia de su estudio, en que las empresas familiares de servicio petrolero integran gran parte de la economía local. Por lo que es necesario aportar el conocimiento necesario de las mejores formas de financiamiento con las que cuentan a nivel local y así puedan recurrir a ellas.

Por todo lo desarrollado anteriormente el objetivo general de este trabajo es analizar las estrategias financieras mas convenientes para empresas familiares de servicios petroleros, en la ciudad de Plaza Huincul, Neuquén, en el contexto económico del año 2021.

Se presentan a continuación, los objetivos específicos:

- Analizar las diferentes opciones de estructuras de financiamiento alternativas utilizadas en Plaza Huincul, para el desarrollo de las empresas familiares de servicio petrolero, en tiempos de crisis.
- Indagar como afecta la crisis económica actual en las empresas familiares de servicio petrolero.
- Investigar sobre las dificultades a la hora de acceder a distintas fuentes de financiamiento, para las empresas familiares de servicio petrolero en Plaza Huincul en tiempos de crisis.
- Analizar cual es la opción mas conveniente para el financiamiento en este tipo de empresas, y la que mejor se adapte al contexto actual.

Métodos

Diseño

El alcance de la investigación fue de tipo descriptivo, se analizaron los datos y características obtenidos sobre el tema estudiado; en este caso, las estrategias de financiamiento que aplican las pequeñas y medianas empresas familiares, para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis en la localidad de Plaza Huincul, Provincia de Neuquén en el año 2021. Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión integral de la problemática planteada, de manera que esta

investigación pueda constituir un antecedente para futuros estudios similares de la problemática.

El enfoque fue de tipo cualitativo, para obtener a través de la acción indagatoria y de manera subjetiva, una investigación más completa sobre el problema, mediante la interpretación dinámica en ambos sentidos, y con las respuestas conseguidas de cada participante.

El diseño de la investigación fue no experimental ya que se realizó sin manipular las variables, y de tipo transversal, es decir, se recolectaron datos en un momento único para cada participante.

Participantes

La población estuvo conformada por la totalidad de las pequeñas y medianas empresas familiares del sector de la industria petrolera de la ciudad de Plaza Huincul.

El criterio muestral fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, apenas se obtuvo un caso que podía utilizarse, el mismo se utilizó; seleccionando elementos considerados subjetivamente representativos de la población, es decir intencionalmente.

La muestra estuvo conformada por empresas familiares que debido a la naturaleza del tipo de investigación, fueron solo tres casos, los cuáles se presentan en la tabla N°4.

Tabla N° 4: *Características de las empresa entrevistadas.*

Empresa	Rubro	Tipo de servicio	Año de fundación	Cantidad de socios al inicio	Cantidad de socios actual	Cantidad de empleados	Forma jurídica	Misión/ Visión
Petroneu Empresa 1	Minero	<i>Workover Y pulling</i>	1992	65 Conformado por ex empleados de Ypf	41 Integran la sociedad esposas e hijos de socios fallecidos y/o retirados	116 Empleados ajenos a la empresa e hijos de los socios	S.A	Ser empresa local líder y competir a nivel internacional.

Empresa	Rubro	Tipo de servicio	Año de fundación	Cantidad de socios al inicio	Cantidad de socios actual	Cantidad de empleados	Forma jurídica	Misión/ Visión
Petrolab Empresa 2	Minero	Análisis Físicos y químicos	1992	7 Conformado por ex empleados de Ypf entre ellos dos hermanos.	2 Actualmente solo dos socios activos, el resto jubilados	15 Entre ellos un familiar y el resto ajenos a la empresa	SRL	Construir una empresa local con trabajo genuino y de calidad.
Seifert Empresa 3	Minero	Transporte de cargas sólidas y servicios generales	1997	2 Conformado por un matrimonio	3 Integran la sociedad la esposa y dos hijos, del fundador fallecido.	18 Empleados ajenos a la empresa	SRL	Ser la mejor empresa de servicios y con la mejor calidad.

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados de las entrevistas.

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

Instrumentos

Para llevar a cabo la investigación se contactó a la Cámara de empresas de la industria petrolera de la ciudad, ente autárquico intermunicipal, entidades bancarias y grupos cercanos para conseguir los contactos de titulares de las pequeñas y medianas empresas familiares. Se profundizó sobre el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas, su estructura de financiamiento y de las razones que aducen los empresarios para utilizarlas.

Se utilizó relevamiento bibliográfico para revisar diversos documentos y estudios de casos, que sirvieron de instrumentos para recopilar la información relativa a las características de las empresas en relación al financiamiento, siguiendo una guía de pautas, en función a los objetivos específicos, que el lector puede encontrar en el Anexo II, con el modelo de entrevista utilizado en la investigación.

Las entrevistas cuentan con preguntas abiertas y cerradas, fueron de tipo semiestructuradas y elaboradas con anterioridad. La conversación fue vía telefónica y registrada mediante grabación digital, y en otros casos mediante correo electrónico.

Análisis de datos

Se realizaron las preguntas a los titulares de las tres empresas familiares de la industria petrolera, bajo la temática de las estrategias de financiación para las pequeñas y medianas empresas en tiempos de crisis, y teniendo en cuenta los objetivos específicos. De esta manera se transcribieron en su totalidad las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes, para luego codificar los datos y su posterior análisis.

Para analizar las entrevistas se siguieron los siguientes pasos: una vez obtenida la información, la misma se ordeno por jerarquía de importancia para determinar características significativas, relacionadas a los diferentes tipos de financiamiento como alternativas locales, y dentro de ellos las fuentes más convenientes, como así también la información sobre las dificultades a la hora de acceder al financiamiento y el sostenimiento de la empresa en épocas de crisis económicas.

Se obtuvo además, en cada entrevista una descripción breve de la historia de la empresa a modo de contextualizar la situación.

Posteriormente, se identificaron las relaciones de la información obtenida, con los antecedentes analizados previamente, para observar de que manera se corresponden con la problemática planteada y con los objetivos específicos.

Resultados

En este apartado se buscó cumplir con los objetivos propuestos en este manuscrito, para poder abordar la problemática sobre el financiamiento en empresas familiares en contextos de inestabilidad económica, en la provincia de Neuquén. Con el fin de hacer

más práctica la lectura de la información, se identificaron a las empresas tal cual se hace referencia en la tabla N°4 del subapartado participantes.

Opciones de estructuras de financiamiento

Para analizar las diferentes opciones de financiamiento utilizadas por empresas de servicio locales y lograr así el desarrollo y la sustentabilidad, en tiempos de crisis se presenta la siguiente tabla N° 5 con los resultados de cada empresa.

Tabla N° 5 *Alternativas de financiamiento locales.*

	Uso de Financiamiento interno		Uso de Financiamiento externo				
	Aportes de socios	Reinversión de Utilidades	Banco privado	Banco público	Proveedores	Créditos blandos	Emisión de acciones
Empresa 1	Si	Si	No	No	Si	Si	No
Empresa 2	Si	No	No	No	Si	Si	Si
Empresa 3	Si	Si	Si	No	Si	Si	No

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados de las entrevistas.

En el caso de las utilidades, el 67% de las empresas decidió hacer uso de las utilidades para el alquiler de maquinaria, sobre todo a la hora de incorporar nuevos servicios o innovar en nuevos rubros, pero con la recuperación de ganancias a largo plazo. El 33% de las empresas dijo no tener utilidades suficientes para utilizar en su desarrollo y poder competir en el mercado.

En cuanto al financiamiento externo, solo el 33 % de las empresas utilizó en varios momentos de su etapa y para innovar en servicios y maquinaria, la alternativa que ofrecen los bancos privados conocida como *leasing*. El 67 % restante de las empresas, prefirió no acudir a entidades bancarias en ningún momento de su vida.

El 67% de las empresas familiares optó por no vender parte de sus acciones para poder financiarse, explicaron que además de las deudas corrientes, como los sueldos, el mantenimiento y las cargas fiscales, otra carga importante que poseen, como empresas familiares es justamente la carga emocional, como un proyecto de vida que intenta permanecer en el tiempo y pasar de generación en generación.

El 37% restante, pese a la carga emocional y la lucha constante de las crisis económicas, se vieron sumergidos en deudas eternas, sobre todo deudas tributarias, y debido a esto resolvieron la venta del 70% de su paquete accionario, a una empresa privada radicada en otra provincia y con mayor respaldo económico.

Uno de las alternativas más utilizadas por el 100% de las empresas familiares locales han sido los créditos blandos, otorgado por un ente autárquico municipal. En el caso de la empresa N°1, su utilización fue en la compra de un equipo de *workover* importado desde China. En el caso de la empresa N° 2 por ejemplo, se utilizó en la actualización de equipos y suministros de laboratorio también importados y en el caso de la empresa N° 3, para la compra de vehículos para transporte de cargas sólidas.

Las empresas familiares y la inestabilidad económica

A continuación, en la tabla N° 6 se presentan los datos obtenidos de las empresas familiares estudiadas sobre los diferentes factores que juegan a favor y en contra en el contexto de crisis económica, y cómo afectan a las mismas.

Tabla N° 6: *Incidencia de diferentes factores económicos en las empresas familiares.*

	Inflación	Cargas fiscales	Ajustes de sueldo por convenios colectivos de trabajo	Inestabilidad del dólar	Inestabilidad precio del barril de petróleo
Empresa 1	Si	Si	Si	Si	Si
Empresa 2	Si	Si	Si	No	No
Empresa 3	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados de las entrevistas.

En cuanto a las cargas fiscales, todas las empresas entrevistadas sostuvieron que es muy difícil sostenerse en pie por las constantes reglas del juego que cambian permanentemente, haciendo referencia en particular a las leyes tributarias, coincidieron además en considerar a la Administración Federal de Ingresos Públicos, cómo un socio más, debido a la elevada carga tributaria.

El 67% de las empresas explicó que de los equipamientos que se traen del exterior para generar más trabajo, deben abonar además un 35% del valor del equipamiento antes de poder retirarlo, y además el 100% sostuvieron que el impuesto a las ganancias lo deben pagar de manera anticipada sin saber con certeza si van poder generar trabajo suficiente para afrontar dichas cargas, debido a la incertidumbre laboral permanente.

En cuanto a los convenios colectivos de trabajo, a través de los cuáles se establecen los sueldos básicos de los trabajadores, el 100% de las empresas explicaron que los acuerdos se dan a nivel nacional, y con empresas de gran envergadura como lo son las productoras junto con los sindicatos, quienes juegan un papel cada vez más importante en las negociaciones, sin considerar la mayoría de las veces a las pequeñas y medianas empresas, que luego deben hacer frente a esos acuerdos en los que ellos no tuvieron la oportunidad de participar.

Sobre la inestabilidad del dólar, el 67% de las empresas coincidió en que les afecta porque sus insumos, materiales y equipos suelen ser importados y casi ninguno es de origen nacional. El 37% de las empresas explicó que sus cotizaciones directamente las realizan en dolares para no verse afectadas, y se convierten a peso en caso de pedido de los clientes, al tipo de cambio oficial del mismo día.

En cuanto al precio del barril del petróleo, el 67% de las empresas dijo verse perjudicada, debido a que son empresas de servicio petrolero, cuando el precio de barril

de petróleo disminuye, las productoras dejan por ejemplo de perforar y dejan de necesitar de los servicios que ellas ofrecen. El 37% dijo no verse afectado, porque sus cotizaciones se manejan en dolares y su trabajo es constante sobre yacimientos maduros y pozos ya en marcha.

Dificultades en el financiamiento

A continuación, en la tabla N° 7, se evidencian las dificultades de las empresas familiares para acceder a las formas de financiamiento más elegidas por las mismas.

Tabla N°7: *Las dificultades financieras.*

	Dificultades en financiamiento por créditos blandos	Dificultades con créditos bancarios	Dificultades de financiación con utilidades
Empresa 1	No	Si	Si
Empresa 2	No	Si	Si
Empresa 3	No	Si	No

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados en entrevistas.

La empresa N° 1, señaló que en el caso de préstamos bancarios les fue difícil acceder por las altas tasas y requerimientos exigentes, por lo que optaron siempre por los créditos blandos. La empresa N° 2 remarcó que solo recurrieron una vez a la obtención de créditos blandos, además de los proveedores, prefiriendo no endeudarse con financiamiento. Además refirieron ser más fácil la obtención de créditos blandos por ser empresa petrolera. La empresa N° 3 explicó que con los años debieron financiarse con créditos blandos, proveedores y la reutilización de utilidades. Coincidieron en que por ser una empresa petrolera, los créditos son más fáciles de obtener, aunque los requisitos también son exigentes en algunos casos.

Conveniencias de financiamiento

De los resultados recolectados, se obtuvieron las formas en que eligen financiarse las empresas familiares locales con sus pro y contra de estas opciones, en la tabla N°8.

Tabla N° 8: Las conveniencias financieras.

Tipo financiación local	Ventajas	Desventajas	Elegido por
Banco privado	<i>Leasing</i> como alternativa de crédito, por ser rápido y de pocos requisitos. Se financia hasta el 100% del bien.	El bien solo es propio al terminar el contrato de pagos. A veces tiene costo financiero mas alto que un crédito común. Son a largo plazo.	Empresa 2
Banco público/privado	Poseen varias líneas de créditos adaptadas a las pequeñas y medianas empresas.	Tiene requisitos muy exigentes, lo que lo hace más lento. Las tasas son muy altas, entre el 45 y 50%.	Ninguna
Créditos blandos	A través del ente autárquico municipal con tasa subsidiada del 20-25% anual, y tiempo de gracia de 1 a 2 años.	Tienen requisitos exigentes y un control permanente, por ejemplo, para créditos de obras, se obtiene por avance de obra. Son a largo plazo	Empresa 1 Empresa 2 Empresa 3
Proveedores	Para obtener materiales e insumos corrientes de forma rápida. Se puede pagar en 30,60 ó 90 días después. Son a corto plazo.	En ocasiones acumulan deudas muy altas, con renegociaciones.	Empresa 1 Empresa 2 Empresa 3
Venta de acciones	Permite tener un respaldo económico viable.	Se pierde control de la empresa.	Empresa 2
Utilidades	Permite sostener algunos gastos corrientes y alquileres, o incluso innovar en nuevos servicios.	No siempre es posible obtener utilidades suficientes. Las reinversiones suelen generar ganancias a largo plazo.	Empresa 1 Empresa 3

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados de las entrevistas.

Todas coincidieron, en que las formas de financiamiento utilizadas, les permitieron mantenerse en pie y así mantener los puestos laborales, sin poder proyectar demasiado un crecimiento sostenido a largo plazo.

Discusión

En el objetivo general de esta investigación se buscan analizar las estrategias financieras más beneficiosas para las pequeñas y medianas empresas familiares, pertenecientes a la industria del petróleo, en la localidad de Paza Huincul provincia del Neuquén. Cabe mencionar que es importante demostrar de qué manera influyen determinados factores para el desarrollo de las empresas, como la falta de financiamiento

y la crisis económica actual, ya que la mayoría de los puestos laborales de la localidad pertenecen a estas empresas de servicio, y por ello, la economía local depende principalmente del trabajo genuino que éstas puedan generar. Se intenta de esta manera, reconocer la relevancia del estudio para que las empresas que aún sobreviven puedan enfrentar con herramientas financieras locales, los tiempos de inestabilidad económica que se viven, y además seguir creciendo y mantener el trabajo local.

El primer objetivo de la investigación, busca identificar las diferentes opciones de financiamiento utilizadas en la ciudad de Plaza Huincul, por las empresas familiares de servicio petrolero, y que ayudan no solo en el desarrollo de las mismas, sino además en la subsistencia en tiempos de crisis económica. En cuanto a las formas de financiamiento internas, los resultados demuestran que las tres empresas entrevistadas coinciden en la utilización de aportes propios como capital inicial y para su creación. Además, en cuanto a la reinversión de utilidades a modo de financiamiento propio, dos de las empresas la utilizan para la compra de activos o innovación de servicios. Dichos resultados concuerdan con el Observatorio Pyme (2015), sobre la región patagónica, y en particular sobre empresas industriales de la provincia del Neuquén, donde se concluye que la mayor parte de éstas, invierten en máquinas y equipos, sobre todo con financiamiento propio. Solo una de las empresas difiere de lo anterior, en cuanto aduce que no es posible la obtención de utilidades en cantidades significativas, que le permitan el desarrollo y la obtención de nuevos recursos, para poder competir en el mercado. Lo que concuerda en parte, con lo que menciona Amor (2017) en su estudio, sobre el crecimiento limitado que tienen algunas empresas no solo por la escasa variedad de fuentes de financiamiento, sino porque muchas veces no es suficiente la inversión de utilidades para un desarrollo y crecimiento sostenido.

En cuanto al financiamiento externo sólo una de las empresas utiliza como alternativa de financiación a las entidades bancarias, y en particular el uso del *leasing*. Las otras dos empresas, prefieren no hacer uso del sistema bancario en ninguna de las formas en que se ofrece. Esto último coincide con el Observatorio Pyme (2015), en cuanto a la baja utilización del sistema financiero bancario, que se observa en la región patagónica de las empresas neuquinas.

Otro de los resultados en relación a las opciones de financiamiento, demuestra que solo una de las empresas toma como opción vender un porcentaje de su paquete accionario para hacer frente a las deudas, y como alternativa de financiamiento externo. Las otras dos empresas, expresan lo difícil de tomar esa decisión por la gran carga emocional que representa su continuidad generacional. Lo primero coincide con lo que expresa Belusteguigoita Ruis (2010), sobre poder financiarse con la emisión de acciones, tratando de no perder todo el control de la empresa, pero difiere en las últimas dos de las empresas, que prefieren no perder el control y por ende no vender acciones, utilizando otras fuentes de financiamiento.

Otro de los resultados que se observa en cuanto al financiamiento externo, es el uso de créditos no bancarios, conocidos localmente como créditos blandos, usados por las 3 empresas en diferentes momentos de la vida de la organización. Coincidiendo esto con lo que expresa en su análisis Sosa Peña (2018), sobre el uso de entidades no bancarias como las más elegidas por las pequeñas empresas, pero no coincide en que las tasas son más elevadas que en entidades bancarias, ya que en el caso de los créditos blandos locales, poseen una tasa más baja.

Dentro del financiamiento externo, todas las empresas mostraron recurrir a la alternativa de los proveedores, como forma de abastecimiento de materiales. Tal como

señalan De Los Santos et al. (2019), en cuanto a una de las formas para financiarse más usadas por las pequeñas y mediana empresas, para obtener por ejemplo bienes, con plazos de pago que pueden pactarse previamente y sin costos extras, lo que permite mayor margen en la rentabilidad de las empresas.

Como un segundo objetivo, se plantea la necesidad de indagar sobre como afecta la crisis económica actual en las empresas familiares de servicios petroleros, con diferentes factores intervinientes. Los resultados muestran en este aspecto, que las cargas fiscales son uno de los factores de mayor incidencia en la economía de las tres empresas entrevistadas. Esto concuerda con el Observatorio Pyme (2015), en su estudio sobre el entorno de las pequeñas y medianas empresas en la Argentina, que demuestra ser poco beneficioso para las mismas, y califica al país como un gran productor de carga tributaria sobre las ganancias de las empresas.

Además todas las empresas coinciden en sus entrevistas, en que se desarrollan todo el tiempo en un contexto de incertidumbre laboral e inflación, y que aún así deben también tener en cuenta los acuerdos salariales a nivel nacional, los cuáles las afectan directamente. Coincidiendo en algunos aspectos lo estudiado por De Los Santos et al. (2019), quienes analizan las pequeñas y medianas empresas, comprobando ciertos factores incidentes como la inflación del país y la incertidumbre económica, aunque en su estudio, no tienen en cuenta las cuestiones salariales que afectan a las empresas.

Dentro del contexto de inestabilidad económica dos de las empresas destacan verse afectadas por las variaciones de la moneda extranjera, en particular el dólar, ya que sus insumos materiales y de equipos son importados en su mayoría. En tanto una de las empresas no se ve afectada, por ser su economía presupuestaria mayoritariamente configurada en moneda extranjera. Esto no coincide con lo que expresa Prado Tosca

(2019), en su conclusión sobre cambios externos que afectan a las empresas petroleras, donde sugiere que se requiere de planes y grandes decisiones estratégicas financieras, y además expresa que la falta de objetivos pueden aumentar la incidencia de los factores externos. Ya que en Argentina, y de acuerdo a las empresas entrevistadas, aún con objetivos y planes claros, los factores externos como la inflación que hacen variar la moneda extranjera, exceden el alcance de ser controlados por las empresas y sus economías internas.

En cuanto al precio del barril del petróleo, como otro factor inestable en la economía, los resultados muestran que dos de ellas, coinciden en verse afectadas por la disminución del precio del crudo, lo que se transforma en algo crítico para ellas, ya que una de las consecuencias es la disminución del requerimiento de empresas de servicio, afectándolas directamente en sus actividades dentro de las operadoras y provocando una reducción, no solo laboral sino de ingresos económicos. Mientras que una de ellas, difiere en no estar afectada, por tener contratos en yacimientos maduros de producción constante y cotizaciones en dólares. Los primeros resultados son similares a lo analizado por Urbano Borja (2017), en cuanto a las empresas mineras, y los motivos de sus crisis, debido en gran parte a la baja en el precio del petróleo y las dificultades que les provoca en su economía interna. También coinciden los primeros dos resultados, con Morales (2017), quién concluye que las variaciones en la actividad hidrocarburífera como el precio del petróleo y la disminución de la producción del crudo, juegan un papel importante en la economía de las empresas, que conviven con incertidumbre permanente.

Como tercer objetivo de este estudio se investigan las dificultades en el acceso al financiamiento de las empresas familiares locales, de servicios petrolero. Los resultados revelan que las 3 empresas se financian principalmente con créditos no bancarios. A pesar

de ser créditos que tienen un mayor control por parte del ente que los otorga, los siguen eligiendo. En cuanto a los créditos bancarios locales, presentan mayores tasas y requisitos exigentes que dependen del tipo de crédito que se solicite, que no siempre son fáciles de cumplir. Dos de las empresas entrevistadas, remarcán la utilización de utilidades como reinversión en activos pequeños, y gastos corrientes, aducen que no siempre se tiene margen de utilidades para innovar en servicios o equipos nuevos, y por eso recurren al crédito externo para inversiones de mayor envergadura.

Esto no coincide con lo mencionado por Moulia (2019) en su investigación sobre el desarrollo innovador de las empresas, donde aduce que la mayoría de ellas utilizan para la innovación créditos bancarios, ya que en los resultados se demuestra que los mayores créditos utilizados para innovar en equipos nuevos, son por ejemplo de origen no bancario. Pero si coincide en cuanto a la parte de las empresas no innovadoras, por cuanto prefieren el uso de recursos propios.

Un solo entrevistado refiere la dificultad de no tener liquidez suficiente para hacer uso de las utilidades, por las extensas deudas tributarias acumuladas durante la vida de la empresa. En este caso, existe una coincidencia en el estudio realizado por Jiménez Jiménez et al. (2017), sobre la falta de liquidez en épocas de crisis económica y por ende la disminución de dinero para reinvertir; no coincidiendo nuevamente para ninguno de los entrevistados, el endeudamiento a través de entidades bancarias, tal cómo concluye el estudio precedente.

Respecto del último objetivo, sobre el análisis de las opciones más convenientes a nivel local para el financiamiento de las empresas familiares de servicio, los resultados muestran que una de las empresas, elige dentro de las entidades bancarias, la forma de *leasing*, aduciendo la facilidad y rapidéz en la obtención del crédito, y como una de las

mejores opciones que ofrecen los bancos. Las otras dos empresas nunca acuden a entidades bancarias para financiarse, debido a las altas tasas que poseen; lo que resulta en menos opciones de fuentes de financiamiento locales para ellas y reduce las posibilidades de adquirir nuevos activos o contratos.

Así, la opción que eligen es financiarse a través de créditos blandos, en particular los otorgados por el ente autárquico municipal, por tener tasas del 20% anual en algunos casos, y ser casi exclusivamente para ayudar al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas familiares locales, pero esta opción las hace casi exclusivamente dependientes de una única fuente de financiamiento, que para el otorgamiento de créditos en algunos casos, es más lento y de mayor exigencia de requerimientos que algunos bancos locales. Esto se traduce en limitaciones en cuanto a las opciones financieras locales y a su vez en el crecimiento de las empresas, que se produce en paralelo a la adquisición de los créditos y retrasa las metas previstas por cada uno de ellas.

Además como se menciona en párrafos precedentes, otra forma muy conveniente para financiarse a corto plazo y para gastos corrientes, es a través de proveedores en las tres empresas, por sus facilidades de negociación para los pagos, no sólo en cuanto a intereses, sino además en el tiempo de pago.

Los resultados en cualquiera de las formas de financiamiento, demuestran que la única forma de sobrevivir a las crisis económicas, es a través del endeudamiento, y así lo han hecho durante toda la trayectoria de su existencia. Esto podría corresponderse con la investigación realizada por Detrasio et al. (2013), en cuanto a la sobrevivencia de las pequeñas y medianas empresas en países como la Argentina, y en como se han adaptado a los entornos dinámicos de crisis, y han logrado innovar y desarrollarse con proyectos a

corto plazo, y mantenerse en el tiempo por más de 30 años, lo que coincide con las empresas entrevistadas, cuya edad de vida promedio es de 27 años.

Respecto de las innovaciones como forma conveniente de financiamiento, dos de las empresas entrevistadas, afirman el uso de utilidades para adquirir o alquilar equipamiento nuevo, y en otro de los casos como forma de inserción en otro tipo de mercado, pero con resultados a largo plazo. Esto coincide con lo mencionado por Urbano Borja (2017), en parte de su estudio sobre empresas de la industria petrolera, donde concluye que una de las formas que tiene este tipo de empresas para enfrentar la crisis, es a través de la inserción en nuevos mercados junto a la innovación. Otra parte de su estudio concluye que otra forma de enfrentar la crisis es por medio de la reducción de costos, estrategia que no coincide con ninguna de las estrategias financieras adoptadas por las 3 empresas entrevistadas.

En cuanto a los aspectos limitantes de la investigación, se indica principalmente el tamaño de la muestra respecto a la representatividad de la gran población de pequeñas y medianas empresas familiares, en la localidad de Plaza Huincul provincia del Neuquén, lo que produce una dificultad en la generalización de los resultados, y por consiguiente en el traslado de los mismos a nivel provincial. El tiempo restrictivo para la realización del trabajo sumado a las condiciones actuales de insalubriandad debido a la pandemia mundial, fueron las causas que coadyuvaron en no poder acceder a un mayor número de entrevistas en diferentes empresas.

Otra limitación significativa, es que las empresas entrevistadas no accedieron a brindar datos sobre sus balances contables e información financiera, para poder realizar un estudio mas complejo en cuanto a las decisiones y formas de estrategias que toman para afrontar la crisis económica. Así, el análisis realizado solo toma relevancia en

términos cualitativos de investigación, sin brindar detalles de la situación contable de cada empresa.

Sin embargo, el haber utilizado esta muestra resulta una fortaleza importante por ser la primera investigación sobre el problema de financiamiento, realizada en la ciudad de Plaza Huincul, donde radican varias pequeñas y medianas empresas, en su mayoría familiares y de amplia trayectoria. Otra fortaleza importante, es que el estudio se proyectó hacia un sector en particular, como lo es la industria del petróleo, lo que permite apreciar como enfrentan las empresas locales la crisis económica, y cuáles son sus herramientas financieras más elegidas para hacerlo, y así lograr continuar en la actividad.

Además, al ser la muestra pequeña permitió realizar un análisis cualitativo más profundo, y personalizado, e indagar con preguntas abiertas en cada uno de los entrevistados que brindaron información relevante y pudieron extender cada una de las respuestas, quedando a disposición para otros datos durante toda la investigación.

De todo lo expuesto se puede concluir, que las pequeñas y medianas empresas de servicios petroleros de la ciudad de Plaza Huincul, utilizan en los tres casos estudiados, la mismas fuentes de financiamiento externo de origen no bancario, a pesar de que poseen mayores requisitos de control por sobre las entidades bancarias, y que los créditos suelen otorgarse en distintas etapas y de forma más lenta, a diferencia de lo sucede con los bancos. Además, la fuente de financiación de origen no bancario tiene la ventaja de tener una tasa anual más accesible y rentable para las pequeñas y medianas empresas.

En cuanto a las entidades bancarias de forma mayoritaria se concluye que no son las más elegidas; el motivo principal son las tasas anuales elevadas que las hacen poco atractivas como estrategias de financiamiento local.

Se logra interpretar además, que en las tres empresas estudiadas, la mayor carga de endeudamiento no esta dada por los créditos solicitados; sino por las cargas fiscales, con la adición de las continuas modificaciones en las leyes tributarias, que hacen que el entorno que las rodea sea aún más dinámico y turbulento.

También se puede concluir que la totalidad de las empresas no utilizan todas las herramientas financieras disponibles y que sobrepasan las ofrecidas a nivel local. Así, demuestran sentirse más seguros con las herramientas habituales, lo que puede deberse al desconocimiento o el miedo al cambio.

Otro aspecto importante como conclusión, y que no precede en ninguno de los antecedentes estudiados para esta investigación, son los convenios colectivos de trabajo, respecto de los cuales las tres empresas, expresan no poder participar en ellos, por llevarse a cabo a nivel nacional y solo entre las empresas grandes y los diferentes sindicatos, sin tener en cuenta a las pequeñas y medianas empresas.

Finalmente se concluye que las tres empresas, utilizan permanentemente estrategias de financiamiento externas e internas de origen local y con un solo propósito, que no es el de crecer, sino el de permanecer y poder sostener los puestos laborales en tiempos de crisis económica.

Según lo investigado, se recomienda que las pequeñas y medianas empresas analicen sus formas actuales de estrategias financieras, para poder incorporar e investigar sobre otras fuentes de financiamiento, sobre todo en los tiempos actuales, donde la tecnología puede ser un gran aliado para adquirir nuevas herramientas, e innovar en inversiones con mayores beneficios, y diferentes a los ofrecidos a nivel local. Se recomienda para ello, incorporar profesionales especializados en las herramientas financieras, y delegar en ellos lo pertinente al estudio de la gestión financiera en busca de

mejores y modernas fuentes de financiamiento, que permitan obtener rentabilidad sin perder el control, y además les permita crecer.

Para futuras líneas de investigación, se sugiere realizar un estudio con mayor cantidad de muestras que pueda representar mejor las estructuras financieras, adoptadas por las pequeñas y medianas empresas familiares, de esta manera se lograría una visión más clara de la situación de las empresas. Además se podría realizar una investigación de aspecto cuantitativo, que permita evaluar con detalle la economía interna de las empresas y las causas por las cuáles, deben acudir a distintas estrategias financieras para sostenerse.

Podría ser también una línea de investigación, la influencia de los sindicatos en los convenios colectivos de trabajo, y como generar una mayor participación, no solo de las grandes empresas, sino de las pequeñas y medianas empresas, que mayoritariamente en el país tienen origen familiar, y son las que sostienen el mayor porcentaje de empleos formales.

Referencias

- Administración federal de ingresos públicos. (16 de Abril de 2021). *Información sobre el registro de Mipyme*. Obtenido de AFIP: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Amor, F. (2017). El problema del acceso al financiamiento de las pymes. Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Maestría. Universidad Torcuato Di Tella. Obtenido de <https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/11134>
- Baca Urbina, G. (2013). *Evaluación de proyectos* (Séptima edición ed.). México: McGraw hill Interamericana. Obtenido de <https://ebookcentral.proquest.com/lib/biblioues21sp/home.action>
- Belusteguigoita Ruis, I. (2010). *Empresas Familiares: dinámica, equilibrio y consolidación*. (segunda ed.). México: McGraw-Hill Interamericana. Obtenido de <http://ebiblioteca.org/?/ver/147636>
- Centro de economía intermacional (CEI). (Marzo de 2016). *El derrumbe del precio del petróleo y sus consecuencias para América latina*. Recuperado el 21 de Abril de 2021, de Centro de economía internacional: <http://www.cei.gob.ar/es/el-derrumbe-del-precio-del-petr%C3%B3leo-y-sus-consecuencias-para-am%C3%A9rica-latina>
- Cochachin Sánchez, C. A. (2018). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio rubro, transporte de Huaraz, 2018. Huaraz, Perú: Tesis de pregrado. Universidad católica los ángeles Chimbote. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/10626>
- D´orazio, F., & Romero Borré, J. (2019). La industria petrolera: Una historia de empresas familiares. *Revista venezolana de Gerencia*, 1-14. Obtenido de <https://www.redalyc.org/jatsRepo/290/29059356008/29059356008.pdf>
- De Los Santos , Y., Di Mascio, E., & Di Mascio, N. (2019). Las pymes de San Martín y su relación con los instrumentos de financiamiento. San Martín, Argentina: Tesis de grado. Universidad Nacional de San Martín. Obtenido de <https://ri.unsam.edu.ar/handle/123456789/1189>
- Detrasio, R., North, K., & Ormaetxea, M. (2013). Sobrevivir y competir en tiempos de crisis: casos de estrategias de pymes argentinas. *Economía industrial*(388), 145-156. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4368266>

- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (2011). *Eliminando barreras: el financiamiento a las pymes en América latina*. Santiago de Chile: Naciones unidas cepal. Recuperado el 20 de Abril de 2021, de Fundación observatorio pyme: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- García Nava, A., & Paredes Hernández, L. (2014). *Estrategias financieras empresariales*. México, México: Grupo editorial patria. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/biblioues21/39396>
- Jiménez Jiménez, J. V., Martín Torres, L. J., & Saez Mestra, N. R. (2017). Análisis de la gestión financiera antes, durante y después de la crisis del 2008, de las empresas familiares y no familiares de la industria de alimentos de las actividades de: Cárnicos y derivados, aceites y grasas, productos lácteos, productos de molinería. Bogotá, Colombia: Tesis de grado. Universidad de la Salle. Obtenido de https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/1371
- Mera, P., & Bermeo, C. (2017). Importancia de las empresas familiares en la economía de un país. *Revista publicando*, IV(12), 1-26.
- Morales, P. A. (2017). Estrategias de gestión financiera de pymes neuquinas ante las nuevas demandas de las operadoras del reservorio hidrocarburífero vaca muerta. Neuquén, Argentina: Maestría. Universidad Nacional del Comahue. doi:<http://dx.doi.org/10.17058/redes.v22i1.8505>
- Mouliá, T. (2019). El financiamiento de empresas innovadoras. Un estudio de las Pymes en Argentina. Bahía Blanca, Argentina: Tesis de Grado. Universidad Nacional del Sur. Obtenido de <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/5119>
- Observatorio Pyme. (2015). *Informe anual 2015-2016*. Recuperado el 22 de Abril de 2021, de Fundación observatorio pymes: https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2016/10/Informe-FOP-2015-16_Baja.pdf
- Observatorio Pyme. (Mayo de 2015). *Informe especial: el desempeño de las pymes industriales en 2014, con balance negativo*. Recuperado el 20 de Abril de 2021, de Fundación observatorio pyme: https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2015/06/FOP_IE_1505_Mayo-Desempeno-productivo-de-las-pymes-2014.pdf

- Observatorio Pyme. (2015). *Informes macro: región patagonica*. Recuperado el 21 de Abril de 2021, de Fundación observatorio pyme: https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2016/01/FOP_MR_1512_Informe-Macro-REgion-PATAGONIA-2015.pdf
- Prado Tosca, J. C. (2019). Análisis de los procesos de planeación, desarrollo y evaluación de estrategias financieras en los laboratorios de núcleos de roca en la industria petrolera. Tabasco, México: Tesis de Pregrado.Universidad Juárez Autónoma de Tabasco. Obtenido de <http://ri.ujat.mx/handle/20.500.12107/3251>
- Schlemenson, A. (2014). *Análisis organizacional en pymes y empresas de familia*. Buenos Aires: Granica. Obtenido de <https://elibro.net/es/ereader/biblioues21/66767>
- Seggiaro, C. (2015). *La economía argentina: de dónde venimos y hacia dónde vamos*. Córdoba: Editorial Universitaria Villa María. Obtenido de <https://es.scribd.com/read/307291892/La-economia-argentina-De-donde-venimos-y-hacia-donde-vamos>
- Sosa Peña, K. (2018). Caracterización del financiamiento de las micro y pequeñas empresas del sector servicio del Perú: caso empresa de transporte de turismo Tingo Maria-Tocache SA-Tingo Maria. Chimbote, Perú: Tesis de pregrado.Universidad católica los ángeles Chimbote. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5158>
- Soto Figueroa, M. (2019). *Protocolo Familiar*. México: Instituto mexicano de contadores públicos. Obtenido de <http://ebookcentral.proquest.com>
- Urbano Borja, E. J. (2017). Estrategias implementadas por las empresas de prestación de servicios petroleros en las fases de: exploración, explotación y producción domiciliadas en la ciudad de Quito, para hacer frente a la disminución del precio del petróleo. Quito, Ecuador: Maestría.Universidad Andina Simón Bolívar. Obtenido de <http://hdl.handle.net/10644/5872>
- Vazquez Monterroso, R., Barrios Sarceño, L., Batres Lorente, A., Conjulun Orozco, J., Gonzales Jochola, M., Santos Aragon, D., . . . Piñeda Santos, K. (2015). Fuentes de financiamiento. Guatemala, Guatemala: Monografía.Universidad San Carlos

de Guatemala. Obtenido de <https://es.scribd.com/document/304182843/Fuentes-de-Financiamiento-FINANZAS-I>

Anexo I

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es _____ Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por_____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

_____ Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del Participante Firma del Participante Fecha

Anexo II

Modelo de entrevista

1. ¿Cuándo y cómo nació la empresa familiar?
2. ¿Quién o quienes integraron el proyecto en la etapa de fundación de la empresa?
3. ¿Cómo se compone actualmente la empresa, en cuánto a empleados?
4. ¿Cuál es la misión y visión que los impulsa en el día a día?
5. El capital inicial, ¿fue propio o acudieron a fuentes externas de financiamiento?
6. En el momento del nacimiento, ¿era conveniente adquirir deuda?
7. Para el desarrollo y la innovación de nuevos servicios, ¿tienen que acudir a fuentes de financiamiento externo? ¿es suficiente con las fuentes internas?
8. Cuando buscan alternativas de financiamiento, ¿deben acudir a especialistas que los asesoren? ¿poseen dentro de la empresa un equipo de profesionales especializados a tal fin?
9. ¿Con las herramientas y opciones del mercado financiero local, es fácil elegir la opción más conveniente?
10. ¿Cuáles son las fuentes a las que han recurrido más frecuentemente, internas o externas?
11. ¿Conocen sobre los tipos de financiamiento externos?
12. ¿Encuentran dificultades a la hora de acceder a las fuentes de financiamiento locales?
13. ¿Es más difícil acceder al crédito por ser una empresa de la industria petrolera?
14. ¿Influye en su crecimiento la crisis económica y de inestabilidad del país?
15. ¿Qué utilizan como estrategia financiera en épocas de crisis?

16. Dentro de las crisis económicas, el precio del petróleo, ¿Les afecta en sus operaciones y proyectos futuros?, ¿les obliga esto a buscar también recursos para enfrentar esta otra parte de la crisis?
17. La clave de la subsistencia en épocas de crisis, ¿se basa en la mejor forma elección del tipo de financiamiento? O ¿más bien en saber manejar los recursos dentro de las empresas?