



Trabajo final de grado
Carrera Contador Público
Manuscrito Científico

**“Financiamiento de PyMEs familiares bahienses
en contexto de inestabilidad y pandemia”**

**“Financing of Bahia family SMEs
in the context of instability and pandemic”**

Autor: Romina Natalia Santamaría

Legajo: VCPB35182. DNI: 27831702

Director TFG: Alfredo González Torres

Bahía Blanca, Buenos Aires, Argentina. Noviembre de 2021.

Índice

Introducción.....	1
<i>Presentación de antecedentes relevantes.....</i>	1
<i>Elementos teóricos esenciales.....</i>	3
<i>Problema de Investigación.....</i>	13
<i>Objetivo general.....</i>	14
<i>Objetivos específicos.....</i>	14
Métodos	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	15
<i>Instrumentos.....</i>	16
<i>Análisis de datos</i>	17
Resultados	18
Discusión	23
<i>Interpretación de resultados</i>	24
<i>Limitaciones y fortalezas de la investigación</i>	30
<i>Conclusiones</i>	30
<i>Recomendaciones para futuras líneas de investigación</i>	32
Referencias.....	I
Anexos	V
<i>Anexo N. ° 1: Consentimiento informado a entrevista.....</i>	V
<i>Anexo N. ° 2: Guía de pautas, modelo de entrevista</i>	VI
<i>Anexo N. ° 3: Entrevista documentada empresa 3 y empresa 8.....</i>	VII
<i>Anexo N. ° 4: Consentimientos informados a entrevistas empresa 3 y empresa 8.....</i>	IX

Resumen

El presente estudio de diseño no experimental, se enmarca dentro de un proyecto de investigación que se lleva a cabo en la ciudad de Bahía Blanca, el cual procura analizar cómo se financian las PyMEs familiares de la ciudad en un contexto de inestabilidad, adicionándole, el contexto excepcional de pandemia derivada del brote del virus COVID-19 que atraviesa el mundo. En particular, este trabajo, pretende describir con base a un muestreo no probabilístico intencional del mes de septiembre del año 2021 a través de entrevistas realizadas a representantes de PyMEs familiares de la ciudad, como se financian las PyMEs familiares bahienses. Los resultados del análisis descriptivo se focalizan en la estructura de financiamiento, el grado de información sobre líneas de créditos que tienen sus propietarios, el acceso al crédito, la formalización y especialización de sus representantes y lo que se considera más importante: el contexto de pandemia. Se concluye que las Pymes familiares bahienses en contraposición a la histórica estadística general que indicaban que las PyMEs familiares se financian con recursos propios, se han financiado de igual manera con programas gubernamentales vía préstamos públicos bancarios y beneficios con tasas subsidiadas; continuando con financiamiento bancario privado y por último financiamiento de proveedores. La relevancia del trabajo resulta en concluir que las Pymes familiares bahienses han cambiado sus decisiones de financiamiento siendo dinámicas en la adopción de distintas acciones para sobrellevar la crisis actual y sobrevivir.

Palabras claves: financiamiento, pymes, familiares, bahienses, contexto, covid-19.

Abstract

This non-experimental design study is part of a research project carried out in the city of Bahía Blanca, which seeks to analyze how family SMEs in the city are financed in a context of instability, adding to it, the exceptional context of pandemic derived from the outbreak of the COVID-19 virus that is going through the world. In particular, this work aims to describe, based on an intentional non-probabilistic sampling of the month of September 2021 through interviews with representatives of family SMEs in the city, how Bahia family SMEs are financed. The results of the descriptive analysis are focused on the financing structure, the degree of information on credit lines that their owners have, access to credit, the formalization and specialization of their representatives and what is considered most important: the context of the pandemic. It is concluded that Bahia family SMEs, in contrast to the general historical statistics that indicated that family SMEs are financed with their own resources, have been financed in the same way with government programs via public bank loans and benefits with subsidized rates; continuing with private bank financing and finally supplier financing. The relevance of the work results in the conclusion that Bahia family SMEs have changed their financing decisions, being dynamic in the adoption of different actions to overcome the current crisis and survive.

Keywords: financing, SMEs, family members, bahienses, context, covid-19.

Introducción

Según la Corporación Financiera Internacional Grupo Banco Mundial (2018) en su Manual IFC de gobierno de empresa familiares, las PyMEs familiares son el formato de organización comercial más antiguo y predominante; representan el 70% del total de empresas en actividad en el mundo, donde juegan un rol clave en el crecimiento económico, especialmente en Latinoamérica donde contribuyen alrededor del 60% del PBI agregado de la región.

En Argentina, las PyMEs familiares conforman un elevado porcentaje del entretejido empresarial y representan más del 50% de la actividad económica de la nación; generan un elevado porcentaje del Producto Bruto Interno y conforman la mayor fuente del empleo privado.

Es tal la importancia de las PyMEs familiares, que diversos profesionales en el mundo se han dedicado a su estudio.

El presente trabajo de investigación no experimental se encuentra destinado a analizar las fuentes y acceso al financiamiento de las PyMEs familiares de la ciudad de Bahía Blanca en un contexto económico inestable y de pandemia. Basándose en la bibliografía analizada que concuerdan que las pymes familiares argentinas se financian mayormente con fondos de los propietarios, el uso de reservas, el financiamiento bancario y financiamiento de proveedores (La Hoz, 2020).

Se pretende ofrecer un análisis de las decisiones de financiamiento que las PyMEs familiares bahienses tuvieron a partir de la propagación del COVID – 19, con el objetivo de conocer cuáles son las fuentes de financiamiento más utilizadas en ese contexto único.

Presentación de antecedentes relevantes

El primer antecedente que se toma es el estudio realizado por La Hoz (2020) titulado Financiamiento de PyMEs familiares en contexto de inestabilidad, donde menciona que las fuentes de financiamiento son las empleadas para sostener las actividades principales de las PyMEs, esto debido a que sufren una fuerte disminución en su actividad, tanto industrial como comercial, lo que ha afectado su capacidad de

generación de ingresos, impactando en la gestión del capital de trabajo. Ante esto, las organizaciones han utilizado alternativas tradicionales tales como el aporte de fondos de los propietarios, el uso de reservas y el financiamiento bancario y con proveedores. En algunos casos, se ha identificado que usan programas actuales promovidos por el Estado para paliar la situación inestable y volátil del contexto actual, tales como crédito para el pago de haberes a tasas blandas y la moratoria impulsada por AFIP para el pago de obligaciones tributarias y previsionales.

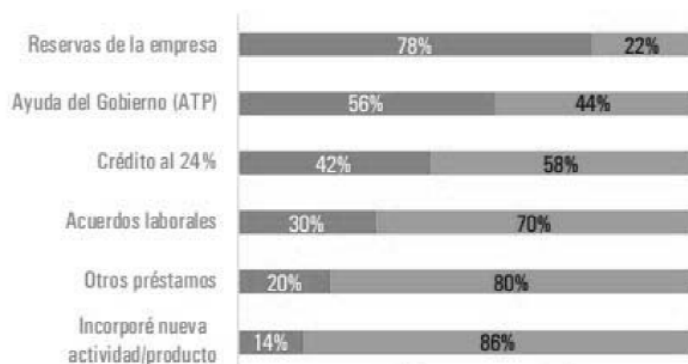
Este antecedente es de suma relevancia debido a que establece tres parámetros muy importantes: la crisis económica provocada por la pandemia que impulsó a las PyMEs acceder a programas y subsidios promovidos al efecto por el estado; el financiamiento que no se emplea para inversión, sino para pagar pasivos y mantenerse y por último que las PyMEs familiares siguen optando por el financiamiento propio, bancario y a través de proveedores.

El segundo antecedente es el estudio realizado por Bargados (2020) titulado Impacto del Covid-19 en las PyMEs argentinas: actividad, empleo y condiciones de trabajo, donde manifiesta que para enfrentar la crisis, las empresas de todos los sectores intentaron combinar, aunque en diferentes proporciones, las reservas de la empresa, la utilización del Programa ATP (Programa para la Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción), el crédito al 24% con garantía pública y período de gracia (crédito blando) y los acuerdos laborales.

El monitoreo que realizaron Fundación Observatorio PyME (2020) las microempresas utilizaron mucho menos frecuentemente que las empresas medianas los instrumentos disponibles: Programa ATP (micros 37% vs. medianas 56%), crédito blando (micros 24% vs. medianas 42%) y acuerdos laborales (micros 24% vs. medianas 30%). (Figura 1)

Figura 1.

Fuentes utilizadas por las PyMEs de financiamiento y subsidios en contexto de pandemia.



Fuente: Coronavirus: Impacto sobre las PyME, producción y empleo - 4° Relevamiento, Fundación Observatorio PyME.

El segundo antecedente muestra la importancia de la pandemia Covid-19 frente al financiamiento. La misma ha mermado la rentabilidad y frenado la actividad de muchas PyMEs hasta niveles nulos. Provocó una caída histórica de créditos otorgados por los bancos públicos y privados, así como el pedido y acceso de financiamiento para inversión. Las PyMEs intentaron sobrevivir a esta interrupción casi total de la actividad, incluso muchas no han logrado sobrevivir.

Elementos teóricos esenciales

El Ministerio de Desarrollo Productivo Argentino (2021) define a la PyME como una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: servicios, comercial, industrial, agropecuario, construcción o minero. Puede estar integrada por una o varias personas y su categoría se establece de acuerdo a la actividad declarada, a los montos de las ventas totales anuales o a la cantidad de empleados. Para formar parte de esta categoría, el Ministerio de Desarrollo Productivo indica los límites de ventas totales anuales en pesos. (Tabla 1)

Tabla 1:

Topes de ventas totales anuales establecidos para categorías PyMEs

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

Fuente: Recuperado del Ministerio de desarrollo productivo.

Desarrollado este concepto, se definirá que es una PyME familiar; según Vélez, Holguín, De la Hoz, & Durán (2008) es aquella en la cual las personas de una o más familias ligadas por vínculos de parentesco poseen la suficiente propiedad accionaria de la empresa, el control de las decisiones y aplican un modelo de gestión interdependiente con el proceso de sucesión.

Cuando se habla de financiamiento; el acceso al crédito por parte de una PyME es una pieza esencial para su desarrollo y crecimiento económico. Por lo general, este tipo de empresas inician sus operaciones con capital insuficiente para asegurar su evolución, por su naturaleza la obtención de recursos constituye una dificultad, en especial por la vía del financiamiento, bien sea para iniciar operaciones, desarrollar nuevos proyectos o simplemente mantenerse en el mercado.

En Argentina, se puede observar las siguientes fuentes de financiamiento:

Fuentes de financiación internas: contablemente son recursos del patrimonio neto.

- Reservas.
- Aportes de los socios.
- Resultados no distribuidos.

Fuentes de financiación externas: contablemente son recursos del pasivo. Pueden ser de corto plazo (12 meses) o de largo plazo (más de 12 meses).

- Préstamos: Contratos con una persona física o jurídica para obtener dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado de tiempo y a una tasa de interés pactada.
- Cheques de pago diferido (patrocinados y avalados) El sistema de descuento de cheques permite a quien tiene cheques a cobrar en un futuro adelantar su cobro vendiéndolos en la Bolsa o en Bancos.

Sistema avalado: las PyMEs a través de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) autorizada por la Bolsa puede cotizar cheques que tengan como beneficiarios a sus socios PyMEs y garantizar el pago mediante un aval.

- Obligaciones Negociables Pymes. Las obligaciones negociables son títulos de deuda privada que incorporan un derecho de crédito que posee su titular respecto de la empresa emisora. En este caso, la ventaja está dada por el beneficio impositivo que este tipo de instrumentos puede tener respecto a otros o respecto al financiamiento con capital propio.

- Fideicomisos Financieros: El fideicomiso permite separar del patrimonio de la empresa ciertos activos que pasan a ser propiedad fiduciaria del fideicomiso. De esta manera, estos bienes se separan del riesgo comercial de la empresa, lo que le permite acceder a mayores calificaciones de riesgo y emitir títulos valores.

Es básicamente una transferencia de bienes para un fin determinado. Sirve para el proceso de titulación o securitización de créditos, por el cual el fideicomiso utiliza esos créditos como respaldo de la emisión de títulos de deuda o certificados de participación facilitando la obtención de fondos líquidos.

- Acciones, ADR, bonos, letras: Los instrumentos básicos de negociación en el mercado de capitales (bonos y acciones) son de plazos superiores al año. No obstante, se realizan operaciones derivadas, sobre esos activos, por plazos menores. Entonces se puede especificar que en este mercado se negocian, Títulos Públicos (bonos del gobierno nacional, provincial o municipal); Títulos Privados (Obligaciones Negociables) y Acciones, que son los que están contemplados en el Régimen Simplificado para PyMEs.

Las acciones son títulos representativos de propiedad, que confieren a su tenedor un derecho sobre los bienes, beneficios y obligaciones de la empresa que las emite. Cada acción representa una porción del capital social de una sociedad anónima o sociedad por acciones y su poseedor se “convierte” en propietario de la misma. La tenencia de acciones genera dos tipos de derechos. Por un lado, su poseedor adquiere el derecho al cobro de dividendos, por otro lado, los accionistas tienen el derecho a participar en las decisiones de la organización, mediante el voto en las Asambleas de Accionistas.

Desde el punto de vista de las PyMEs es muy ventajoso la emisión de Acciones como fuente de financiamiento debido a que no obliga a la empresa a realizar pagos fijos;

no tiene plazos de vencimiento establecidos; transfiere parte del riesgo del negocio (el costo de la emisión, depende de la capacidad de generar ganancias, con los nuevos capitales ingresados a la empresa) y además se gana prestigio empresarial al realizar oferta pública.

ADR (American Depositary Receipts): Estados Unidos tiene el mercado financiero más desarrollado del mundo y es una fuente de financiamiento enorme. Debido a ello, muchas compañías desean obtener fondos de inversores estadounidenses. Permite a empresas no estadounidenses acceder a mercados como el NYSE.

Títulos públicos y Bonos: Letes y Lebacs: son letras de corto plazo que emite la tesorería y el Banco Central. Este tipo de títulos otorgan el derecho a su tenedor al cobro de su valor nominal al vencimiento.

Bontes: son bonos emitidos por la tesorería a mediano plazo. Quien adquiere este tipo de bonos tiene el derecho a cobrar una suma correspondiente a intereses periódicamente y el capital invertido al vencimiento.

Bonos globales: son bonos a largo plazo. Al igual que los Bontes, otorgan el derecho a su tenedor al cobro de intereses periódicos y del valor nominal al vencimiento.

Boden: emitidos luego del default, estos bonos se caracterizan por pagar intereses semestrales y amortizaciones parciales a partir de una fecha determinada.

Bonos de consolidación ajustables por CER: también emitidos luego del default, realizan pagos de renta y amortización mensualmente luego de una fecha determinada.

Repos: del inglés repurchase agreement, permiten a un prestatario usar un activo financiero como garantía por un préstamo de efectivo a una tasa de interés fija. En un repo, el prestatario acepta vender inmediatamente una acción a un prestamista y comprarla luego de un período de tiempo a un precio fijado.

- Leasing: Otorga la posibilidad de empezar a producir y hacer rendir el bien mientras se va pagando. Esta herramienta financiera implica el uso y goce del bien por un cierto periodo de tiempo contra el pago mensual de un canon, con una opción de compra al final del plazo de financiación.

- Factoring: Es un contrato mediante el cual una empresa traspasa las facturas que ha emitido y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero. El factoring o factoraje es una alternativa de financiamiento que se orienta de preferencia a pequeñas y medianas empresas y consiste en un contrato mediante el cual una empresa traspasa el

servicio de cobranza futura de los créditos y facturas existentes a su favor y a cambio obtiene de manera inmediata el dinero con un descuento establecido.

- **Confirming:** es un producto financiero que ofrecen los bancos para realizar el pago a proveedores. Permite al proveedor disponer del cobro de la factura de manera anticipada a la fecha de vencimiento acordado con la empresa. Mediante la apertura de una línea de confirming la empresa pasará las gestiones de pago de su proveedor al banco y será este el que emita las transferencias al proveedor.

- **Crowdfunding o financiamiento colectivo:** La traducción al castellano sería algo así como “financiamiento de multitudes o financiamiento colectivo”. El Crowdfunding otorga la posibilidad de obtener recursos económicos a través de distintas plataformas digitales online usadas para el financiamiento de un proyecto determinado o una necesidad. Las personas que financien el proyecto se les pagará un interés. Otra opción es que ceder a los inversores un porcentaje de la inversión de la empresa o bien una porción de las ganancias.

- **Contratos forward y futuros:** Los contratos a plazo (forward) son parecidos a los contratos de futuros en lo que ambos son acuerdos de compra o venta de un activo en un momento determinado en el futuro por un precio determinado. No obstante, a diferencia de los contratos a futuros, estos no son negociados en un mercado.

Un estudio reciente sobre empresas familiares (KPMG Private Enterprise, 2020) publicado en abril del año 2021, menciona que, para que una PyME familiar continúe varias generaciones es determinante la preparación que demuestran las generaciones posteriores a la fundadora en aspectos decisivos, como la capacidad de gestionar en los períodos de crecimiento y expansión, especialmente durante las crisis. Mayor profesionalización de los procesos, tratar de llevar a la empresa al próximo nivel e introducir nuevas herramientas financieras como el endeudamiento, son claves. Con el agregado extra que, al tratarse de un grupo familiar, invierten pensando en su descendencia. El objetivo es que el patrimonio, el legado y que la empresa trascienda a las próximas generaciones.

Esos objetivos a largo plazo fueron claves, precisamente, en la fuerte demostración de resiliencia frente a la pandemia que hicieron las empresas familiares latinoamericanas. En particular, consigna de estudio, las PyMEs familiares argentinas se mostraron menos afectadas por el Covid-19 en términos relativos.

Si bien en las PyMEs familiares se resaltan estas fortalezas, son también las que más sufren los vaivenes de nuestra economía. Según reveló la edición anterior del sondeo (7° Encuesta a PyMEs de PwC Argentina, 2020) en cuanto al ranking de preocupaciones, el 75% mencionó la presión tributaria, el 74% la inflación y el 58% la volatilidad del tipo de cambio. Si a ello se le suma el contexto de pandemia, cada empresa en particular, debió enfrentar nuevos desafíos para sobrevivir.

En julio de 2021 en la presentación del octavo informe del Observatorio IPA se analizó el acceso al financiamiento, informando que la tasa de referencia del BCRA era de 45.44 efectiva anual, calificándola incompatible con el crecimiento. Como comparación se puso a Alemania, en donde a mayo 2021 era del 0%, con un índice de inflación anual del 2.6%. El presidente del IPA, Daniel Rosato manifestó que la tasa de referencia es el motor del alza de precios generalizado. No puede esperarse una inflación mucho menor a esa tasa. Los créditos, tanto por parte de los bancos públicos como por parte del sector privado, han mermado medidos en términos constantes. El crédito al sector privado 2021 es menor que en diciembre de 2019. Y esto es así incluso pese a los subsidios de tasa que el Ministerio de Desarrollo Productivo ha otorgado. (Narosky, 2021).

Para ninguna empresa fue fácil la pandemia, pero las PyMEs familiares particularmente tuvieron que hacer una serie de modificaciones significativas, desde inversión en digitalización, capacitaciones, búsqueda de nuevas formas de financiamiento o cambios al modelo de negocios con tal de seguir operando.

Las principales dificultades que enfrentaron históricamente las PyMEs familiares para acceder al financiamiento, se caracterizaron por:

- Tendencia al cobro de altas tasas activas por parte del sistema bancario, ante el mayor riesgo estimado para las PyMEs: las dificultades de acceso que afrontan las PyMEs a la hora de querer financiar sus actividades a través de un crédito son mayores a las que enfrenta una gran empresa. La mayor diferencia es la brecha entre las tasas bancarias. Si bien en todos los países hay diferenciales de tasas de interés bancario entre grandes empresas y PyMEs que reflejan el mayor riesgo de estas últimas, en la Argentina esos diferenciales son muy significativos, por ejemplo, de 1 a 3 puntos en la Unión Europea versus 6 a 8 puntos en la Argentina en época de estabilidad macroeconómica.

- Falta de asesoramiento y profesionalización en las PyMEs familiares.: Para

alcanzar un crecimiento sostenible resulta fundamental contar con un enfoque estratégico durante la definición de los objetivos de financiamiento; que incluya una planificación de objetivos con opciones de financiamiento bancario, financiamiento de largo plazo, financiamiento con capital utilizando fuentes tanto públicas como privadas. Este análisis y planificación requieren de capacitación, asesoramiento y aprendizaje. Muchos propietarios no están profesionalizados y les cuesta pedir asesoramiento profesional cuando se trata de decisiones; sumado a que pueden verse influenciados por el desempeño financiero histórico.

Existen fundaciones, programas, institutos que estudian, informan y capacitan a los integrantes de las PyMEs familiares. En la ciudad de Bahía Blanca, se encuentra la sede Regional del Instituto Argentino de Empresas de Familia, que funciona en la ciudad desde el año 2013. La institución promueve la formación continua no solo de los profesionales que trabajan con las empresas familiares sino también de los miembros de las mismas.

- Perfil conservador de sus propietarios, adversidad al riesgo: El financiamiento se logra con el patrimonio neto (fondos propios) y con el pasivo (fondos de terceros) (Pérez, 2005). Recurrir a financiamiento de terceros para las actividades de la organización posibilita incrementar la rentabilidad de los propietarios, siempre que el beneficio obtenido sea mayor que el costo. Sin embargo, esta fuente de financiamiento tiene un límite dado por el riesgo de no poder pagar: a mayor nivel de endeudamiento, más alto es el riesgo de insolvencia, y viceversa. Los dueños de PyMEs familiares, sobre todo sus fundadores se caracterizan por su aversión al riesgo; el miedo a caer en default en un país como Argentina que lleva décadas de inestabilidad económica.

Barton & Gordon (1987) proponen una conexión entre la estrategia de la empresa y su estructura de capital, donde factores como la propensión a asumir riesgos del manager, sus metas personales y el deseo de retener el control y flexibilidad de la empresa afectan la estructura de capital. Barton & Matthews (1989) indican que las empresas pequeñas pueden preferir los fondos internos para reducir la incertidumbre y minimizar el riesgo de perder el control de la empresa. Desde el punto de vista de la naturaleza familiar de la mayoría de las PyMEs. Romano, Tanewski, & Smyrniotis (2001) listan como posibles determinantes de la estructura de financiamiento al empleo formal de métodos de planificación, la actitud del propietario hacia el control de la empresa, las

metas del empresario con respecto al negocio y la actitud respecto al financiamiento con deuda.

- Ineficiente promoción de los subsidios y programas por parte del Estado: a lo largo de la historia argentina han existido distintos programas de crédito. La fragilidad de las PyMEs ante los cambios de ciclo económico ha llevado a que las políticas públicas enfoquen sus esfuerzos en la promoción e implementación de subsidios, incentivos a tasas de interés, líneas de crédito especiales que, no necesariamente cumplen con el propósito de reactivar el segmento y darle sostenibilidad en el largo plazo, sino que sirven para mitigar las distintas crisis que atraviesa Argentina.

Frente a la pandemia el Ministerio de Desarrollo Productivo posee varios programas para sectores críticos, como: turismo, cultura, bares y restaurantes.

La Subsecretaría de Industria, PyMEs y Cooperativas ofreció diferentes créditos para la recuperación productiva y programa de sostenimiento económico para actividades afectadas a la pandemia.

En abril de 2020 frente al aislamiento social, preventivo y obligatorio decretado por la pandemia; el gobierno emitió el Decreto DNU 332 / 2020 dedicado a sostener la liquidez de las empresas para el pago de salarios y respectivas contribuciones patronales; el programa de reproducción productiva (REPRO) que consistió en el otorgamiento, por un plazo de hasta doce meses, de una ayuda económica mensual, individual y fija a los trabajadores incluidos por las empresas beneficiarias (ATP).

Más del 50% de las PyMEs del país han accedido a este subsidio.

Este instrumento se sumó a otros, como el crédito bancario a tasa subsidiada, reforzado con la ampliación de un fondo de garantía especial, y al vigente Procedimiento Preventivo de Crisis, que habilita a tomar medidas de fuerza mayor, básicamente suspensiones, concertadas entre empresas, sindicatos y Estado.

A pesar de la asistencia gubernamental en sus distintas formas, casi el ochenta 80% de las empresas debió acudir a sus propias reservas para enfrentar la crisis.

En el 2018 en nuestro país se reglamentó la utilización de cheques electrónicos y facturas de crédito electrónicas con el objetivo de impulsar el financiamiento PyMEs, pero no fue sino hasta el inicio de la pandemia que estos productos cobraron especial relevancia en términos de volúmenes operados.

Ambos instrumentos cuentan con todas las ventajas de los productos digitales,

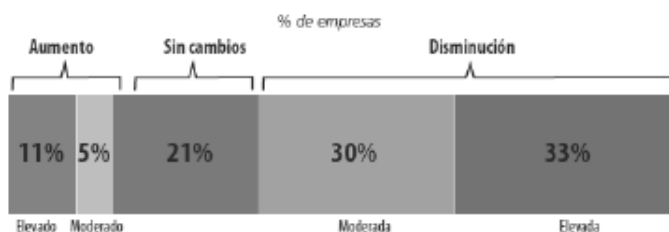
como ser la seguridad, inmediatez, eficiencia, menores riesgos operativos, reducción de costos y mitigación de riesgos sanitarios. La operatoria 100% digital evita la logística y la manipulación de objetos físicos, y permite completar ágilmente la operación respetando en todo momento el distanciamiento social.

La factura de crédito electrónica (FCE), sancionada por la Ley de Financiamiento Productivo (Ley 27.440) habilita a que toda PyMEs que haya emitido una FCE a una gran empresa pueda negociar en forma anticipada a través de diversos canales habilitados: el mercado de capitales, las plataformas privadas de negociación, y el mercado financiero (recientemente incorporado). Este instrumento financiero cuenta con ventajas únicas, como no requerir aval de una sociedad de garantía recíproca, evitar que la PyMEs sea responsable solidaria del pago al vencimiento ante un evento de impago, o prescindir de la necesidad de que la PyMEs cuente con líneas de crédito en entidades financieras o de un scoring crediticio formado en el mercado.

Según el Centro Regional de Estudios Económicos de Bahía Blanca Argentina (2020) el bimestre marzo-abril 2020 marcó el comienzo del Aislamiento Social Preventivo Obligatorio (ASPO) y, como consecuencia, el cierre de la mayoría de los comercios y empresas de la ciudad, a excepción de aquellos considerados esenciales. La caída en la actividad y su consecuente interrupción de la actividad económica manifestó una caída en su rentabilidad elevada del 33% moderada del 30% y un 21% afirmó que sus márgenes fueron constantes a lo largo de 2020. (Figura 2)

Figura 2.

Márgenes de rentabilidad año 2020.



Fuente: Recuperado del Informe Nro. 166. IAE CREEBBA.

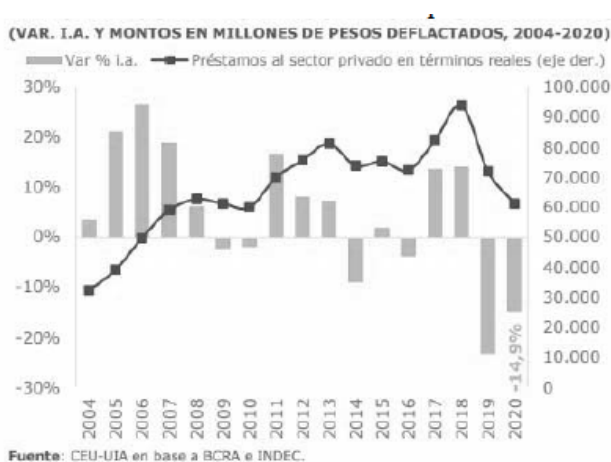
De las empresas que solicitaron alguna ayuda gubernamental, el 45% recibieron una asignación compensatoria y el 40% una reducción o prórroga de aportes patronales.

Solo el 7% ingresó al REPRO y el 9% pidió algún otro tipo de asistencia. Cabe aclarar que el 45% del total de consultados no pidió ningún tipo de ayuda de tipo laboral.

Dada la complicada situación financiera de gran parte de las PyMEs bahienses, se ofrecieron diferentes líneas de crédito para afrontar las dificultades económicas. De las empresas que sí requirieron asistencia (cerca del 60%), el 65% pudo acceder a los préstamos. Sin embargo, en muchos casos existieron dificultades con la solicitud ya sea porque la empresa no cumplía con los requisitos o no pudieron contactarse con la entidad bancaria, sumando un 35%.

El aislamiento social obligatorio provocó que muchas PyMEs tuvieran que adaptarse a la nueva realidad, donde la venta en locales físicos debió ser reemplazada por la comercialización online. Un 40% ya poseía una plataforma de venta a través de internet y 9% de las empresas desarrolló su e-commerce a partir de la cuarentena, aunque esto no alcanzó para sostener el nivel de ventas: en su mayoría, los consultados afirmaron que las ventas disminuyeron notablemente. La mitad de las PyMEs bahienses afirmaron que no realizó venta de manera electrónica, generando en estos casos una marcada caída en el nivel de comercialización.

En el plano financiero, según Centro de Estudios de la UIA (2020) el stock de crédito real al sector privado (pesos y dólares) se contrajo en 2020 un -14,9% i.a. El crédito real en pesos se mantuvo casi constante durante el año (-0,6% i.a.), en parte como resultado de los programas de créditos flexibles implementados por el BCRA, que otorgaron un financiamiento del \$ 620.000 millones, un 34% del stock de crédito en pesos al sector privado previo a la pandemia. Sin embargo, no fue suficiente para que el crédito total al sector privado se recupere frente a la contracción de los préstamos en dólares, (49%). En 2020 la tasa de adelantos en cuenta corriente, fundamental para financiar el capital de trabajo, promedió 29,3% en el año, alcanzando un máximo de 50,6% en el mes de enero. Respecto a la inflación promedio del año 2020, la tasa de interés promedio del período se ubicó 12,7 pp. por debajo, alcanzando un piso de diferencia de -24 pp. en abril. Si bien la reducción de tasas fue significativa, no alcanzó para dinamizar el crédito y la política monetaria del BCRA impactó en las condiciones macroeconómicas, imprimiéndole volatilidad y afectando la inversión y el financiamiento productivo. (Figura 3)

Figura 3.*Préstamos Bancarios del sector privado*

Fuente: Recuperado del Informe Industrial CEU N.º 01 -2021, UIA.

En una entrevista realizada por Mendy (2021) al subsecretario de Productividad y Desarrollo Regional PyME, Pablo Bercovich, menciona que el monto global de financiamiento de la Sepyme a cargo de Guillermo Merediz en el período 2020-2021 es de \$225.468 millones. En total, se lanzaron 29 líneas de financiamiento: tres líneas de financiamiento prepandemia para capital de trabajo e inversión de sectores específicos; once de financiamiento para asistencia Covid-19 y quince de financiamiento para la reactivación productiva.

Hay diecinueve líneas vigentes por \$71.638 millones y en las semanas de agosto 2021 estarán disponibles dos líneas destinadas al sector primario agrícola y a la adecuación ambiental.

Problema de Investigación

El presente trabajo pretende comprobar; en función con los antecedentes manifestados; si a nivel local y en contexto de pandemia las PyMEs familiares se financiaron con reinversión del capital propio o accedieron a otras fuentes de financiamiento.

El hecho de que las PyMEs familiares a raíz de que sus miembros tienen un vínculo y compromiso distinto a las PyMEs no familiares, sobreviven a las turbulencias

del contexto y tienen mayor resiliencia, hace suponer que, ante una pandemia y contracción de la economía, las mismas encontrarán la manera de financiarse para sortear la aguda crisis. Es por esto y por la importancia que tienen las PyMEs familiares en la economía argentina y, en consecuencia, en la ciudad de Bahía Blanca, que resulta de vital importancia investigar que recursos han utilizado estas PyMEs para financiarse en este contexto.

En función a los antecedentes desarrollados, en este contexto de inestabilidad y pandemia: ¿Qué alternativas de financiamiento utilizaron las PyMEs familiares bahienses? ¿Los empresarios bahienses están asesorados? ¿Participan de los programas de capacitación? ¿Cuentan con información financiera? ¿Cuál fue el destino del financiamiento? ¿Se han digitalizado las finanzas en las PyMEs familiares bahienses? ¿PyMEs familiares tienen mayor resiliencia? ¿Lograron contrarrestar este contexto?

Planteados estos interrogantes se procedió a determinar los objetivos:

Objetivo general

Analizar en un contexto de pandemia e inestabilidad económica las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas familiares bahienses.

Objetivos específicos

Identificar que fuentes de financiamiento y que destinos les otorgaron a los recursos obtenidos.

Investigar e identificar los problemas de acceso al financiamiento.

Analizar el acceso a la información e investigar con que asesoramiento financiero cuentan.

Métodos

Diseño

El diseño de investigación que se utilizó fue no experimental de tipo transversal; no se ha intervenido en el estudio salvo para observar, describir y analizar los datos recolectados en un único momento a través de fuentes primarias de información; como entrevistas. Las fuentes secundarias de información que se usaron: publicaciones de internet en consultoras, diarios, revistas y libros.

Su alcance fue descriptivo, se intentó establecer las causas de la elección del financiamiento en las PyMEs familiares bahienses; explicar tendencias basándose en estudios preexistentes en lo que al financiamiento de PyMEs familiares se refiere.

Su enfoque fue cualitativo donde se recolectaron datos sin medición numérica, es decir a través de entrevistas abiertas, con preguntas de investigación en el proceso de interpretación.

Participantes

La población estuvo compuesta por todas las PyMEs familiares de la localidad de Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires. La muestra se seleccionó de manera no probabilística, por conveniencia y voluntaria; sin pretender que sea representativa de la población. Fue integrada por ocho PyMEs familiares bahienses, seleccionadas por ser conocidas por la investigadora como PyMEs, familiares y de la ciudad de Bahía Blanca. Sus representantes prestaron sus consentimientos voluntariamente para formar parte de esta investigación. A tal fin se adjunta en Anexo I: Documento de Consentimiento Informado.

La muestra cuenta con estas PyMEs familiares participantes:

Empresa 1: Distribuidora Mayorista. Fundada en 1896. Al ser una sociedad anónima tuvo varios accionistas, entre ellos familias de tercera generación. Su actividad es: Distribuidor mayorista de cigarrillos, golosinas, chocolates, galletitas, limpieza y perfumería. Cuenta con 23 empleados.

Empresa 2: Industria agro veterinaria. Fundada en 1995. Segunda generación. Su actividad es desarrollo, fabricación y comercialización de productos nutricionales para ganadería. Cuenta con 12 empleados.

Empresa 3: Librería comercial, fundada en 2001. Segunda generación. Cuenta con 21 empleados.

Empresa 4: Restaurante. Fundado en 1935. Tercera generación familiar. Actividad: gastronómica. Cuenta con 25 empleados.

Empresa 5: Laboratorio. Fundada en 1974. Tercera generación. Su actividad es servicios análisis de laboratorio multidisciplinarios de mediana y alta complejidad. Cuenta con 180 empleados.

Empresa 6: Estudio Contable. Fundado en 1954. Tercera generación. Su actividad principal es servicios contables. Cuenta con 10 empleados.

Empresa 7: Servicios de Mantenimiento Industrial: Fundada en 1974. Su actividad es el mantenimiento y limpieza industrial, Tercera generación. Cuenta con 140 empleados.

Empresa 8: Comercio de materiales de Construcción. Fundada en 1965. Su actividad es la venta de materiales para la construcción. Tercera generación. Cuenta con 80 empleados.

Instrumentos

Los instrumentos utilizados para la recolección de datos fueron las entrevistas realizadas por distintos medios. Se efectuaron entrevistas mediante llamadas telefónicas, videos llamadas y de forma presencial; dependiendo de la elección del empresario. La entrevista se diseñó a partir de la guía de pautas, las cuales se asocian a las fuentes de financiamiento empleadas por las PyMEs familiares en contexto de pandemia. Se organizó un cuestionario estructurado por preguntas abiertas para dar respuesta a los objetivos planteados por la investigación, teniendo en cuenta el contexto de inflación y pandemia.

A tal fin se adjunta en Anexo II: Guía de pautas, modelo de entrevista.

Análisis de datos

Con la información obtenida, tanto primaria como secundaria, basándose en los datos cualitativos generados a través del instrumento entrevista, se procedió a efectuar su correspondiente análisis procurando estandarizar y depurar las respuestas recibidas mediante la elaboración de tablas y gráficos con aquellos aspectos relevantes a los objetivos específicos planteados por esta investigación.

El procedimiento para el relevamiento y análisis de datos fue el siguiente:

1. Confeción de guía de aspectos a indagar en la entrevista (Anexo II) basada en preguntas orientadas al objetivo del TFG expuesto.
2. Contacto telefónico para la presentación a las potenciales unidades de análisis, informado la entrevista a realizar, en el cual se expresó la naturaleza de la investigación bajo condiciones éticas y profesionales.
3. Entrevistas al responsable de cada PyMEs familiar bahiense por los medios mencionados.
4. Procesamiento y sistematización de la información obtenida agrupando mediante tablas y gráficos en Excel.

Finalmente, de acuerdo a lo que manifestaron los participantes de esta investigación, se logró arribar a conclusiones propias y subjetivas como así también una indagación más completa de la problemática que se plantea.

Resultados

En este apartado se procederá a revelar los resultados de las entrevistas realizadas a las PyMEs familiares bahienses donde se expondrá el tamaño, antigüedad y generación de empresa y cómo repercute estas características en el acceso al financiamiento. También se expondrán las fuentes de financiamiento elegidas antes y después del contexto de pandemia, y por último el destino que le han dado al financiamiento obtenido.

A continuación, a través de la tabla número dos se identificarán a las PyMEs participantes revelando su actividad, año de fundación, generación familiar y cantidad de empleados. Se puede observar que las PyMEs elegidas fueron intencionalmente de distintos rubros y distintos tamaños; así como también PyMEs de trayectoria e importantes para el desarrollo económico local.

Tabla 2.

Presentación de empresas analizadas.

	Rubro	Fundación	Generación familiar	Empleados
Emp. 1	Distribución Mayorista. Elaboración de alimentos para animales.	1896	3ra.	23
Emp. 2	Librería.	1995	2da.	12
Emp. 3	Gastronómico.	2001	2da.	21
Emp. 4	Servicios de análisis multidisciplinarios.	1935	3ra.	25
Emp. 5	Servicios contables.	1974	3ra.	180
Emp. 6	Servicio de mantenimiento industrial.	1954	3ra.	10
Emp. 7	Servicio de mantenimiento industrial.	1974	2da.	140
Emp. 8	Venta materiales de construcción.	1965	3ra.	80

Fuente: Elaboración propia basándose en entrevistas realizadas.

Finalizada la caracterización anterior, se procede a la revisión de cada objetivo específico planteado para este trabajo.

En la Tabla número tres se exponen las fuentes de financiamiento utilizadas antes del contexto de pandemia por las ocho empresas entrevistadas.

Tabla 3.

Fuentes de financiamiento usadas antes de la pandemia Covid-19.

Empresa	Financiamiento con proveedores	Bancos Públicos y privados	Mercado de capitales	Leasing	Financiamiento con capital propio	Programas Gubernamentales
Emp. 1	X	X	X	X	X	X
Emp. 2	X	X			X	
Emp. 3	X	X				
Emp. 4	X	X			X	
Emp. 5	X	X		X	X	
Emp. 6	X				X	
Emp. 7	X	X	X		X	
Emp. 8		X				
	7	7	2	2	6	1

Fuente: Elaboración propia basándose en entrevistas realizadas.

Las fuentes de preferencia que han manifestado son en primer lugar las externas, el financiamiento con los proveedores o comercial a corto plazo, 30, 45 días y el financiamiento bancario: descubierto bancario y descuento de cheques; en segundo lugar, indicaron la preferencia del financiamiento con capital propio vía reinversión de utilidades. Luego en menor medida, mercado de capitales; operando en la Bolsa de Comercio de Bahía Blanca y leasing otorgado por el banco francés y por último programas gubernamentales con crédito tasa subsidiada en el banco Provincia de Buenos Aires.

Conocida la problemática de inestabilidad y pandemia se ha buscado ahondar que fuentes de financiamiento han usado las PyMEs familiares de la ciudad en este contexto. En la tabla número cuatro se puede observar las fuentes de financiamiento empleadas; siendo dos fuentes las más importantes: financiamiento con capital propio y programas gubernamentales.

Tabla 4.

Fuentes de financiamiento usadas en contexto de pandemia e inestabilidad.

Empresa	Financiamiento con proveedores	Bancos Públicos y privados	Mercado de capitales	Leasing	Financiamiento con capital propio	Programas Gubernamentales
Emp. 1	X	X	X			X
Emp. 2					X	
Emp. 3	X	X				X
Emp. 4					X	
Emp. 5				X	X	X
Emp. 6					X	
Emp. 7		X			X	X
Emp. 8		X				X
	2	4	1	1	5	5

Fuente: Elaboración propia basándose en entrevistas realizadas.

Se puede observar como las decisiones de financiamiento en distintos contextos han cambiado; en una economía caracterizada por la inestabilidad macroeconómica permanente y un sistema financiero entre los más pequeños del mundo, las empresas se

mantenían permanentemente muy líquidas, prefiriendo operar mediante el flujo de caja propio y sin deudas; siendo las dos fuentes más utilizadas para el corto plazo el financiamiento bancario y el financiamiento comercial, cambiando luego de la pandemia por Covid-19 por financiamiento de capital propio y distintos programas gubernamentales a través de tasas bancarias subsidiadas como primera opción, financiamiento bancario como segunda y como última mercado de capitales y leasing.

Para ahondar más profundamente las fuentes de financiamiento, se detalla en la tabla número cinco los tipos de financiamientos usados.

Tabla 5.

Tipos de financiamiento utilizados.

Tipos de Financiamiento utilizados	Emp. 1	Emp. 2	Emp. 3	Emp. 4	Emp. 5	Emp. 6	Emp. 7	Emp. 8
Acuerdos de descubierta bancario.	X		X	X	X	X	X	X
Crédito tasa subsidiada créditos para capital de trabajo (Programa MiPyMEs – Inversión Productiva). Banco Nación. Sistema Alemán con periodicidad Mensual, Tasa: 24% fija anual.					X			
Descuento de cheques hasta 180 días Banco Provincia Bs As. Tasas especiales desde 14% a 24% anual para inscriptos en MyPyme.	X	X	X				X	X
Leasing Banco Francés, Cánones sistema de amortización francés. 61 meses. opción de compra entre 5% al 30%.					X			
Préstamo digital Banco Provincia de Bs. As. parte del programa RePyme, tasa fija de 28,5% anual y hasta 12 meses de plazo. Inversión de capital de trabajo. Sistema de amortización Francés.			X				X	
Bolsa de Comercio Bahía Blanca - Compra y Venta Acciones .	X							
Cuenta corriente 30 - 45 días Proveedores.	X		X					

Fuente: Elaboración propia basándose en entrevistas realizadas.

Analizado ambos contextos surge la necesidad de conocer para que han empleado los financiamientos. En la tabla número seis se observa el destino otorgado del financiamiento obtenido; siendo el más utilizado el capital de trabajo, como compra de mercadería; pago de sueldos y por último se han financiado para invertir en bienes de uso como compra de rodado, maquinaria y tecnología, como ha adquirido el laboratorio.

Tabla 6.

Destino del financiamiento obtenido.

	Capital de Trabajo	Bienes de uso	Tecnología	Sueldos
Emp. 1	x			
Emp. 2	x			
Emp. 3	x	x		
Emp. 4	x			x
Emp. 5	x		x	
Emp. 6	x			x
Emp. 7		x		
Emp. 8	x			x
Totales	7	2	1	3

Fuente: Elaboración propia basándose en entrevistas realizadas.

En el segundo objetivo específico de este trabajo se buscó analizar qué problemas presentaban las PyMEs al momento de financiarse. Las empresas participantes, en su mayoría han manifestado no tener dificultades a la hora de acceder a un crédito bancario pese a la alta burocracia para solicitarlo; pero han destacado que las tasas ofrecidas por los bancos son muy elevadas, los plazos son cortos y que las ofertas de créditos atractivos son escasas; demostrando así desinterés por los mismos.

Las altas tasas de interés nominales ofrecidas por el sistema bancario fuera de los programas públicos no son muy aceptadas por las empresas debido al alto riesgo de repago que comporta la histórica inestabilidad macroeconómica del país.

Tabla 7.

Problemas para acceder al financiamiento.

	Elevadas Tasas	Poco plazo	Poca oferta crediticia	Alta burocracia
Empresa 1	x			
Empresa 2	x			
Empresa 3	x	x		
Empresa 4	x			x
Empresa 5			x	x
Empresa 6	x			x
Empresa 7	x			x
Empresa 8	x			
Totales	7	1	1	4

Fuente: Elaboración propia basándose en entrevistas realizadas.

En la búsqueda de identificar porque los empresarios cambian las decisiones de financiamiento según el contexto y a sabiendas de lo manifestado en el marco teórico que uno de los inconvenientes es la formación e información de los representantes de las empresas; se investigó con que información cuentan las PyMEs analizadas, si

participaban de capacitaciones y si utilizaban las herramientas que brinda estar registrado en MyPyme. En la tabla número ocho se observa si las PyMEs conocen el Instituto Argentino de Empresas Familiares (IADEF); si están registradas como PyMEs y si participan de capacitaciones y encuentros. Finalmente, en la tabla se puede observar que cinco de las ocho empresas entrevistadas no conocen el IADEF, la mayoría están registradas en My Pyme, permitiéndole acceder a todas las herramientas que posee y por último que cinco de las ocho PyMEs no participan en capacitaciones.

Tabla 8.

Información y asesoramiento financiero que poseen las PyMEs.

	Conoce IADEF		Registrado como PyMe		Participa de capacitaciones	
	Si	No	Si	No	Si	No
Empresa 1	Si		Si		Si	
Empresa 2		No	Si			No
Empresa 3		No	Si			No
Empresa 4		No		No		No
Empresa 5	Si		Si		Si	
Empresa 6		No	Si			No
Empresa 7		No	Si			No
Empresa 8	Si		Si		Si	
Totales	3	5	7	1	3	5

Fuente: Elaboración propia basándose en entrevistas realizadas.

Discusión

En este apartado se interpretan los resultados de la investigación realizada; cuyo objetivo general fue analizar en contexto de pandemia e inestabilidad económica las fuentes de financiamiento utilizadas por las pequeñas y medianas empresas familiares de la ciudad de Bahía Blanca. Se trata de una temática que no se ha estudiado a nivel local y que trabajar sobre ella permite profundizar la problemática que poseen las PyMEs familiares para acceder a distintas fuentes de financiamiento en Argentina en un particular contexto de pandemia.

Para ello, se plantea en primera medida la importancia del estudio de las decisiones de financiamiento de las PyMEs familiares en un contexto de inestabilidad y pandemia, ya que la disyuntiva entre objetivos familiares y objetivos de negocio son el diferencial con las PyMEs no familiares.

Se analizan antecedentes internacionales y nacionales, pero es escasa la información de investigaciones sobre temas relacionados con el objetivo planteado por ser muy reciente, de ahí la importancia de esta investigación respecto de la problemática trazada, destacándose de esta manera, su valor como antecedente para futuros interrogantes que se relacionen y puedan ser planteados.

En la tabla 2 del presente trabajo referida a la presentación de las PyMEs analizadas, se puede apreciar que son importantes firmas de la ciudad, por su antigüedad, (entre 26 años y 124 años), trabajando entre la tercera y segunda generación del negocio.

La importancia de la generación se encuentra, porque estudios como el de Garnica (2014) han demostrado que son pocas las empresas que superan la tercera generación. La transmisión de valores resulta difícil de justificar a medida que transcurre cada generación, porque cada una incluye cambios sociales y el ingreso de nuevos integrantes de la familia que poseen ideas diferentes, conllevan a la muerte de las PyMEs familiares.

Especialmente, las PyMEs familiares bahienses abordadas, son de segunda y tercera generación; al ser entrevistadas se observa su solvencia económica y familiar, en algunas, como el estudio contable o el laboratorio están trabajando activamente las tres generaciones.

Esta situación las pone en ventaja respecto al contexto analizado de pandemia, los miembros de las empresas familiares apuntan a perdurar en un futuro y transmitir de

generación en generación la flexibilidad en el trabajo y el tiempo dedicado; igualmente han necesitado muchos recursos para la supervivencia del negocio, utilizando varios tipos de financiamiento y subsidios del estado para sobrellevar la crisis y preservar su riqueza.

Esto presenta una relación íntima con el trabajo de Gómez-Mejía, Haynes, Núñez-Nickel, Jacobson & Moyano-Fuentes (2007) argumentando que para las empresas familiares, el principal punto de referencia es la pérdida de su riqueza socioemocional y, para evitar esas pérdidas, las empresas familiares están dispuestas a aceptar un riesgo significativo para su desempeño. En ese sentido, sostienen que pueden estar dispuestas a enfrentar un riesgo mayor con relación a su desempeño para preservar esta riqueza, pues su pérdida implicaría eliminar la intimidad familiar, reducir su estatus y no cumplir con las expectativas creadas por la familia. Dicha riqueza socioemocional se halla entonces tan atada a la organización empresarial que representa un objetivo de cumplimiento por y para sí misma.

Interpretación de resultados

Respecto al primer objetivo específico que busca identificar las fuentes de financiamiento y los destinos otorgados a los recursos obtenidos; se ha podido identificar que las PyMEs familiares de la ciudad de Bahía Blanca se financiaban antes de la pandemia con crédito comercial vía cuenta corriente a 30 y 45 días y financiamiento bancario vía descuento de valores y giro en descubierto en primer lugar y en segundo lugar con capital propio vía reinversión de utilidades; pero luego de la pandemia comienzan a utilizar como primera opción financiamiento de capital propio y planes gubernamentales vía préstamos y tasas especiales y como segunda opción el financiamiento bancario. Estos resultados no son coincidentes con la conclusión abordada por La Hoz (2020) manifestando que históricamente las PyMEs familiares se financian mayormente con recursos propios y como segunda opción el financiamiento comercial.

Esta elección de las PyMEs bahienses se da por la incertidumbre macroeconómica que enfrentan. La crisis por Covid-19 que sacudió al mundo durante 2020 significó un nuevo cimbronazo para la golpeada economía argentina, provocando un desplome de dos dígitos del producto bruto interno. En este contexto de largo plazo, con reducción en sus ventas y acortamiento de los plazos que brindaban los proveedores por el cierre total de las empresas en al menos 45 días; las PyMEs han disminuido sus recursos propios

recurriendo a planes y subsidios que ofreció el estado para tal fin; así como también los créditos con atractivas tasas promovidas por políticas públicas.

La formulación de políticas y desarrollo de programas destinados a impulsar y fortalecer las PyMEs han sido el eje principal del Ministerio de Desarrollo Productivo a través de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los emprendedores (SePyME); algunos de los planes más utilizados fueron:

- Créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24% comunicación del Banco Central de Argentina (A 6937 del 19 de marzo de 2020) para que los bancos que son agentes de pago de salarios ofrezcan préstamos a las Pymes a una tasa fija del 24% por un año con periodo de gracia de tres meses, con garantías del FoGAR al 100% del crédito.
- Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (Decreto 332/2020 del 1 de abril de 2020): programa creado específicamente para abordar los efectos de la emergencia a través de una serie de beneficios que potencian herramientas existentes.
- Fondo de Garantías Argentino (FoGAR): se constituye el Fondo de Afectación Específica (FAE) dentro del FoGAR con alcance específico para el Covid-19 con el objetivo de avalar créditos para capital de trabajo de Mipymes afectadas por la pandemia (Decreto 326/2020 del 31 de marzo de 2020). Los beneficiarios son pymes inscritas en el Registro de empresas Mipymes con Certificado vigente. Las garantías se pueden destinar al repago de préstamos para capital de trabajo, incluyendo pago de salarios, aportes y contribuciones patronales y cobertura de cheques diferidos.
- Línea de financiamiento PyMEs Plus: línea especial de créditos lanzada en junio de 2020 para apoyar a más de 140.000 micro y pequeñas empresas que no tuvieron acceso a financiamiento.
- Crédito destinado a capital de trabajo; a una tasa del 24% con plazo de un año y tres meses de gracia; con garantía del 100% del monto solicitado por parte del FoGAR. El monto máximo del crédito es de \$250.000 pesos (aprox. USD 3.125) para microempresas y de \$500.000 de pesos (aprox. USD 6.250) para pequeñas empresas.
- Línea de créditos directos para inversión productiva: Ministerio de Desarrollo

Productivo lanzó una nueva línea de crédito el 11 de diciembre de 2020. Créditos de hasta \$15 millones de pesos (aprox. USD 178.759), destinados a cofinanciamiento de hasta el 80% de proyectos de inversión de empresas y cooperativas certificadas como micro y pequeñas de los sectores: industria, servicios industriales, agroindustria, petróleo y gas, metalmecánica, textil y calzado y autopartista. Las entidades podrán obtener como mínimo \$200.000 pesos (aprox. USD 2.383) a una tasa fija de 18% anual, con un año de gracia y un plazo de pago de hasta 7 años.

La empresa ocho, que vende materiales para la construcción y la empresa cinco; el laboratorio, que fueron siempre actividades esenciales y no han cerrado sus puertas por el aislamiento preventivo social y obligatorio han utilizado igualmente los subsidios ATP y REPRO. Así como también al estar inscriptos en My Pyme, emplearon beneficios como reducción de las alícuotas patronales, compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias y créditos bancarios como el del Banco Provincia de Buenos Aires del programa RePyME, lanzado en enero de 2020.

Al producirse un cierre de casi todas las actividades, como empresas constructoras, la PyME que vende materiales para la construcción redujo sus ventas, al menos en un período. Pero el laboratorio; no solo no disminuyó sus ingresos, sino que los aumentó, debido al testeo por Covid-19. Estratégicamente; esta PyME familiar bahiense ha utilizado también planes gubernamentales, incluyendo subsidios; permitiéndole así obtener tasas bancarias más bajas que en el sector privado. Además de invertir en tecnología mediante leasing y afrontar sin riesgos financieros las ausencias por contagio; los problemas de aprovisionamiento de insumos, el incremento de los costos y en general sobrevivir la crisis y situación recesiva estructural que atraviesa Argentina.

Con este análisis se pretende demostrar que el estado ha brindado ofertas de financiamiento más atractivas que el sector privado para reactivar la economía y las PyMEs familiares bahienses optaron por tomarlas.

Retomando al primer objetivo, las PyMEs familiares de la ciudad han manifestado como segunda opción de financiamiento los préstamos bancarios en contraposición con Fernández (2020) donde manifiesta que el principal financiamiento externo utilizado es el financiamiento comercial brindado por proveedores. Uno de los entrevistados manifestó que la mercadería se entregaba si realizaban el pago; eliminándose el acceso a

cuenta corriente. Otra causa es el poder de acceso al sistema bancario de la PyMEs familiares locales, que si bien han manifestado que las tasas son elevadas, han informado no tener problemas para acceder al crédito bancario. Usan fuentes bancarias, ya sea desde el empleo de una cuenta corriente, el uso de giro en descubierto y el descuento de documentos, para mejorar la problemática de liquidez que presentan.

Un requisito común, además de los requerimientos típicos, es la acreditación de la empresa como PyME. La forma en la cual acreditan esta condición es mediante el certificado MiPyme que emite el Ministerio de Desarrollo Productivo y siete de las ocho empresas analizadas lo poseen.

Algunos de los requisitos que mayores exigencias presenta para su acceso es que se entregue copia del estatuto y estados contables o que los solicitantes no tengan cheques rechazados ni otros créditos vigentes. Esto no es un condicionante para las PyMEs estudiadas; ya que manifestaron poseer la documentación y una estructura contable sólida.

Aquí se vislumbra una relación con el antecedente Briozzo, Anahí; Vigier, Hernán; Castillo, Natalia; Pesce, Gabriela & Speronie, M. Carolina (2015) que mencionan una dependencia de las formas estructurales de las Pymes, para aplicar en procesos más formalizados en relación con el acceso al financiamiento. Por lo tanto, hay una relación entre el ciclo de vida de las empresas y de sus dueños. A medida que las firmas y sus propietarios crecen, las asimetrías de información decrecen, permitiendo acceder más fácilmente al crédito.

Dicho esto, se quiere remarcar que las PyMEs familiares bahienses para paliar la inestabilidad tanto política como económica, soportar la fuerte volatilidad que presentan tanto la inflación como la desvalorización del peso frente al dólar sumado a la baja o nula rentabilidad obtenida por la pandemia Covid-19 provocaron que utilicen mayor financiamiento externo y en consecuencia aumentaron su endeudamiento.

El estudio realizado por Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales del Sur (2021) coincide con estos resultados, demostrando que antes de la pandemia, cerca del 95% de los empresarios bahienses declararon que no tenía deudas o que eran deudas pequeñas. Más del 70% de los comerciantes tendrían un endeudamiento superior al de 2019. El 44% de los comerciantes sostuvo que el endeudamiento actual es muy elevado o adquiere ribetes preocupantes. En su mayoría los empresarios confían en futura

asistencia gubernamental para hacer frente a su situación de endeudamiento. Esto indica la situación de vulnerabilidad financiera de las PyMEs locales generada por la pandemia Covid-19.

En cuanto al destino que le otorgaron al financiamiento obtenido solo tres PyMEs familiares de las entrevistadas adquirieron maquinarias, rodados y tecnología; el resto de las empresas lo utilizó para capital de trabajo. Estos resultados son coincidentes con Bargados (2020) el cual establece que las PyMEs para mitigar el impacto de la crisis han solicitado asistencia pública frente a la inactividad dada por la pandemia y con ella la falta de liquidez, el financiamiento fue usado para pagar salarios y gastos fijos; absteniéndose de invertir.

La mayoría de los resultados demuestran que todos estos recursos lo han empleado para sostener el capital de trabajo. Solamente tres, de las ocho empresas de la muestra el destino fue la inversión.

La empresa que realiza mantenimiento industrial tomó un préstamo con tasa subsidiada del Banco Nación para comprar una maquinaria; la librería comercial solicitó un préstamo bancario para comprar un rodado y el laboratorio a través de leasing adquirió tecnología. Podemos concluir que la mayoría de las Pymes de la muestra por voluntad de mantener su negocio no ha usado el financiamiento para invertir.

Continuando con el segundo objetivo relacionado con investigar e identificar los problemas de acceso al financiamiento; siete de las ocho PyMEs estudiadas plantean que el mayor inconveniente para acceder a créditos son las elevadas tasas de interés, como segunda opción la alta burocracia para tramitar los préstamos y como tercera limitante manifiestan poca oferta de créditos atractivos y plazos muy cortos. Estos resultados son coincidentes con el último informe especial de junio 2021 del Centro de estudios Unión Industrial (2021) donde las empresas manifiestan que las elevadas tasas de interés entre el 35 y 45 % anual restringen el acceso al financiamiento, al igual que la burocracia y los montos y plazos de créditos insuficientes.

En relación con las PyMEs estudiadas se puede observar que hay un desconocimiento de las líneas de créditos actuales. Como se menciona en el documento de Butler, I., Guiñazu, S., Giuliadori, D., Martinez Correa, J., Rodriguez, A., & Tacsir, E, (2017) en Argentina se han implementado, en los últimos años, un importante abanico de políticas de financiamiento público y se ha incrementado aún más en el año 2021 como

se menciona en el marco teórico de este trabajo según lo manifestado por el subsecretario de Productividad y Desarrollo Regional PyME, Pablo Bercovich.

El tercer y último objetivo que es analizar el acceso a la información e investigar con que asesoramiento financiero cuentan las PyMEs familiares, los resultados demuestran las dificultades desarrolladas en el marco teórico que es la falta de asesoramiento y profesionalización en las PyMEs familiares; muy pocas conocían la sede del IADEF; la mayoría están registradas como PyMEs, pero solo dos conocían la herramienta de asesoramiento virtual que brinda el ministerio de producción y únicamente tres empresas han participado en capacitaciones y encuentros sobre empresas de familia.

La formación profesional del que toma las decisiones de financiamiento, el estar informados y el conocimiento del mercado influyen de manera positiva en la gestión de la empresa.

Los representantes de las PyMEs familiares entrevistadas manifiestan estar informados y capacitados, pero los resultados demuestran que es limitada la información con la que cuentan respecto a las fuentes de financiamiento que existen en el país; tampoco se interesan por las capacitaciones para empresas familiares; solo dos representantes manifestaron que sus empresas han participado.

La transmisión de información mediante reuniones habituales, permite a los miembros de la familia asesorarse con la situación actual del contexto nacional y local; esto crea una relación participativa y estable entre PyMEs afines y miembros familiares y a su vez capacita a sus miembros dándoles herramientas para evitar conflictos comunes que se generan en este tipo de empresas. Las gestiones realizadas por los fundadores son esenciales para identificar el enfoque que mantiene la empresa en el tiempo, por lo tanto, la capacitación del fundador o gerente ayuda al mejoramiento de la gestión empresarial, lo que permite desarrollar metas y planificaciones estratégicas firmes.

Por otro lado, en la mitad de las empresas de la muestra los que toman las decisiones son profesionales de ciencias económicas. La otra mitad, algunos son profesionales de otras ciencias, y otros tienen estudios secundarios, pero manifiestan tomar las decisiones consultando al contador. En concordancia con lo que manifiesta Basile (2008) a medida que las empresas crecen deberían dejar atrás los métodos intuitivos de gestión y pasar a una etapa de profesionalización de la misma.

La profesionalización expresa que la PyME se ha organizado, las características que contribuyeron al éxito en la primera etapa no se han perdido, sino que se ha logrado una forma de organización que ayuda a intensificar esas energías.

Por último, respecto a la falta de conocimiento de nuevas herramientas de financiamiento se destaca, que al no contar con toda la información, se desaprovechan oportunidades y decisiones de inversión; esto conlleva a la empresa a financiarse siempre con fuentes conocidas y de esta manera se obtiene una pobre administración con propietarios de PyMEs reacios al cambio por el limitado conocimiento que poseen.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

La principal limitación que se puede mencionar del presente trabajo es la representatividad de la muestra; se han elegido ocho PyMEs familiares bahienses, con distintos tamaños y distintas generaciones, pero no se aproxima a la dimensión de la ciudad de Bahía Blanca, que cuenta con muchísimas PyMEs familiares.

Otro aspecto limitante fue la escasa información y antecedentes de investigaciones o estudios de PyMEs familiares locales. Si bien en la ciudad está la sede del IADEF, el Observatorio PyMEs de la Universidad Nacional del Sur y el Centro Regional de Estudios de Bahía Blanca, no hay estudios específicos para efectuar comparaciones.

En cuanto a las fortalezas de este trabajo, la fructífera interacción con los entrevistados y la riqueza en sí, de las entrevistas para su análisis cualitativo, han permitido recolectar información valiosa y a su vez producto de la misma, se les trató de ampliar la visión a los representantes de las PyMEs en cuanto a las opciones de financiamiento existentes.

Otra fortaleza que se puede mencionar es la diversidad de PyMEs familiares estudiadas; en lo que respecta a su tamaño, antigüedad e importancia en la ciudad de Bahía Blanca.

Conclusiones

El principal objetivo de este trabajo fue estudiar características diferenciales en las fuentes de financiamiento en un contexto de pandemia e inestabilidad económica; buscando determinantes que comparen la tendencia histórica del financiamiento propio en las PyMEs familiares.

Este estudio nos permite demostrar que las PyMEs familiares poseen una resiliencia superior ante grandes crisis comparándoselas con las PyMes no familiares, pudiéndose destacar una dinámica intensa para adaptarse y sobrellevar las nuevas circunstancias.

Metodológicamente, se trabajó con una muestra de ocho PyMEs familiares bahienses muy representativas de la ciudad de Bahía Blanca que se desarrollan en distintos rubros; concluyéndose por los antecedentes relevados, que el financiamiento con fondos propios, reinvertiendo utilidades; los subsidios como ATP, REPRO y programas gubernamentales a través de tasas subsidiadas por estar registrados en MyPyme y préstamos del Banco Nación y Banco Provincia de Buenos Aires de programas como RePymE y con garantía FoGABA fueron los más utilizados en este contexto; seguido por el financiamiento bancario con giro al descubierto y descuento de valores.

Dadas las limitaciones que produjo el aislamiento social, preventivo y obligatorio como acortar los plazos brindados por los proveedores y disminuir la reinversión de utilidades; se detectó que los empresarios usaron medidas de política pública para contrarrestar el endeudamiento y crisis de sus empresas. Manifestando que esperan nuevas líneas de apoyo financiero, incentivos; mejoras en la política tributaria y fortalecimiento de préstamos a largo plazo. En este sentido, tanto los programas gubernamentales como los bancos privados tienen la tendencia de otorgar créditos a corto plazo, dado que de esa manera tienen mayor capacidad de control y reducen riesgos, lo que limita a las empresas en la realización de grandes inversiones con perspectiva al largo plazo. Es por esto mismo que de las ocho empresas investigadas solo tres invirtieron en rodados, maquinarias y tecnologías.

Se aprecia también, que existen diferencias significativas a otros estudios realizados respecto al acceso del financiamiento bancario, observándose que cuentan con una contabilidad organizada y de procedimientos de auditoría, información considerada sustancial por los bancos para la evaluación de las condiciones de la empresa; además la antigüedad de las PyMEs familiares analizadas, sus tamaños y sus reconocidas trayectorias en la ciudad de Bahía Blanca, aseguraron el acceso.

En cuanto a la profesionalización de las PyMes han demostrado estar bien organizadas; incluso las nuevas generaciones han provocado un crecimiento y mayor solvencia a su negocio.

Para finalizar, es muy importante mencionar que los representantes de las PyMEs familiares entrevistadas consideran contar con información suficiente respecto al financiamiento, pero en contraste a ello se concluye que no están informados con las últimas herramientas como programa Expertos PyME, ni fuentes de financiamiento innovadoras, solo mencionaron conocer las más clásicas y recurrentes.

Recomendaciones para futuras líneas de investigación

De acuerdo a los resultados obtenidos del presente análisis, surgen líneas de investigación futura, ya sea como un estudio más exhaustivo con PyMEs de otras provincias o con PyMEs que brinden servicios esenciales para estudiar comparaciones de las fuentes y decisiones de financiamiento según su contexto; ya que los programas de financiamiento públicos para PyMEs han sido diferentes según la provincia y actividad que realice.

Por otra parte, se propone incentivar a las PyMEs a capacitarse, a participar de encuentros para empresas familiares que no solamente las mantenga informadas sobre nuevas fuentes de financiamiento, sino que le brinde herramientas para superar ciertas cuestiones que se van dando en los ciclos de vida de este tipo de empresas. También se recomienda aprovechar las herramientas que brinda el estado nacional y provincial como los beneficios de estar registrados como MyPyME y actiBA Buenos Aires.

Finalmente, es muy importante despertar el interés de otras fuentes de financiamiento a los empresarios, para que las empresas familiares puedan transitar al mercado de valores, el crowdfunding, u otros recursos; ya que ello se traduce en una mayor probabilidad de desarrollo para el país.

Referencias

- Bargados, A. (2021).** *Impacto del Covid-19 en las Pymes argentinas*. Santiago del Estero: Universidad Nacional de Santiago del Estero.
doi:<https://www.redalyc.org/jatsRepo/3873/387366077007/387366077007.pdf>
- Barton, S. L., & Gordon, P. J. (1987).** Corporate Strategy: Useful Perspective for the Study of Capital Structure? *Academy of Management*, v. 12, n. 1, p. 67-75.
- Barton, S. L., & Matthews, C. H. (1989).** Small Firm Financing: Implications from a Strategic Management Perspective. *Journal of Small Business Management*, v. 27, n. 1, p. 1-7.
- Basile, F. (2008).** *Proceso de profesionalización en empresas familiares: Análisis de sus implicancias para la gestión*. Universidad Nacional del Centro de la Provincia de Buenos Aires, Facultad de ciencias económicas, Tandil, Buenos Aires.
doi:<http://ridaa.unicen.edu.ar/xmlui/handle/123456789/1814>
- Briozzo, A., Speroni, M.C., Ielmini, S., Basavilbaso, H. & Vigier. (Septiembre de 2013).** *La elección del plazo en las decisiones de financiamiento*. Universidad Nacional del Sur, Repositorio Institucional UNS, Córdoba, Argentina.
doi:<http://repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/4319>
- Briozzo, Anahí; Vigier, Hernán; Castillo, Natalia; Pesce, Gabriela & Speronie, M. Carolina. (2015).** *Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño?*. Universidad ICESI. Cali, Colombia.: Estudios Gerenciales.
doi:<https://www.redalyc.org/pdf/212/21244782007.pdf>
- Butler, I., Guiñazu, S., Giuliodori, D., Martínez Correa, J., Rodríguez, A., & Tacsir, E. (2017).** *Programas de Financiamiento Productivo a pymes, acceso al crédito y desempeño de las firmas: Evidencia de Argentina*. Buenos Aires: Corporación Andina

de Fomento, Banco de desarrollo de América Latina.

doi:<http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1151>

Centro de Estudios Unión Industrial Argentina. (Junio de 2021). *Informe especial - junio de*

2021. II Encuesta - junio de 2021, Unión Industrial Argentina, Centro de estudios

Unión Industrial, Buenos Aires. doi:[https://www.uia.org.ar/centro-de-](https://www.uia.org.ar/centro-de-estudios/3785/informe-especial/)

[estudios/3785/informe-especial/](https://www.uia.org.ar/centro-de-estudios/3785/informe-especial/)

Centro de Estudios Unión Industrial Argentina. (2021). *Informe Industrial CEU N° 01 -*

2021. Unión Industrial Argentina. Buenos Aires: Centro de Estudios UIA.

doi:<https://www.uia.org.ar/centro-de-estudios/3732/informe-industrial-ceu-n01-2021/>

Centro Regional de estudios económicos de Bahía Blanca Argentina. (2020). *Impacto*

Económico del Covid-19 en Bahía Blanca. Estudios especiales, Centro Regional de

Estudios Económicos de Bahía Blanca, Argentina, Bahía Blanca.

doi:https://www.creebba.org.ar/iae/iae162/3_bahiablanca_IAE_162.pdf

Corporación Financiera Internacional. (2018). *Manual de Gobierno de Empresas*

Familiares. Grupo del Banco Mundial. Washington, EE.UU: Corporación Financiera

Internacional. doi:[https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/253e1374-edba-44f4-8565-](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/253e1374-edba-44f4-8565-5f971fdeb00f/Family_Business_Governance_Handbook_Spanish.pdf?MOD=AJPERES)

[5f971fdeb00f/Family_Business_Governance_Handbook_Spanish.pdf?MOD=AJPERES](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/253e1374-edba-44f4-8565-5f971fdeb00f/Family_Business_Governance_Handbook_Spanish.pdf?MOD=AJPERES)

[&CVID=mnKgFXw](https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/253e1374-edba-44f4-8565-5f971fdeb00f/Family_Business_Governance_Handbook_Spanish.pdf?MOD=AJPERES)

Donato, Vicente Nicolás. (Agosto de 2020). *Informe especial: Coronavirus, Impacto sobre las*

PyMEs, producción y empleo. Análisis regional. Ciudad Autónoma de Buenos Aires:

Fundación Observatorio Pyme. doi:[https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/08/FOP_Coronavirus_Ana%CC%81lisis-Regional_baja.pdf)

[content/uploads/2020/08/FOP_Coronavirus_Ana%CC%81lisis-Regional_baja.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/08/FOP_Coronavirus_Ana%CC%81lisis-Regional_baja.pdf)

Fernández, F. G. (2020). *Financiamiento de PyMEs familiares en contexto de inestabilidad*.

Universidad Siglo 21, Córdoba, Argentina.

doi:<https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/20501>

- Garnica, J. C. (abril de 2014).** *Por qué la mayoría de empresas familiares no sobrevive a la tercera generación.* Universidad Militar Nueva Granada, Bogotá, Colombia.
doi:<http://repository.unimilitar.edu.co/handle/10654/12016>
- Gómez-Mejía, Haynes, Núñez-Nickel, Jacobson & Moyano-Fuentes. (01 de 03 de 2007).**
Revistas SAGE. Obtenido de <https://journals.sagepub.com/doi/10.2189/asqu.52.1.106>
- Instituto de investigaciones económicas y sociales del Sur. (abril de 2021).** *Encuesta sobre endeudamiento de comercios en Bahía Blanca.* IIESS Universidad Nacional del Sur, Economía, Bahía Blanca. doi:https://www.iiess-conicet.gob.ar/images/publicaciones/Resultados_sobre_endeudamiento_del_sector_comercial_bahiense.pdf
- KPMG Private Enterprise. (2020).** *KPMG Private Enterprise.* Buenos Aires: KPMG Private Enterprise. doi:<https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/co/sac/pdf/2021/02/el-coraje-de-elegir-sabiamente.pdf>
- La Hoz, N. (2020).** *Financiamiento de Pymes familiares en contexto de inestabilidad. Acceso al financiamiento y toma de decisiones en pymes familiares de Córdoba.* Universidad Siglo 21, Córdoba, Argentina.
doi:<https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/20325>
- Mendy, M. F. (18 de Julio de 2021).** doi:<https://www.bigbangnews.com/politica/del-aporte-en-pandemia-al-modelo-post-covid-19-con-base-exportadora-las-pymes-son-y-seran-un-gran-motor--2021718800>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021).** *Argentina.*
doi:<https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Molina Parra, P. A., Botero, S. & Montoya Monsalve, J. N. (07 de 07 de 2016).** Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis. *Revista científica Pensamiento Y Gestión, (41).*(41), 116-149. doi:<https://rcientificas.uninorte.edu.co/>
- Narosky, S. (08 de 07 de 2021).** *Inflación, financiamiento 'caro' y desempleo: los problemas que limitan a las pymes.* Obtenido de Cronista: <https://www.cronista.com/economia->

politica/el-ipa-advirtio-sobre-los-problemas-que-limitan-el-crecimiento-inflacion-
financiamiento-caroy-desempleo/

PEN. (1 de abril de 2020). *Boletín Nacional*. Obtenido de Argentina:

<https://www.argentina.gob.ar/normativa/nacional/decreto-332-2020-336003>

Pérez, J. O. (2005). *Análisis de estados financieros*. Córdoba, Argentina.: Universidad Nacional de Córdoba.

PWC Argentina. (11 de 03 de 2021). *PWC Argentina*.

doi:<https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>

Romano, C., Tanewski, G., & SmyrniosS, K. (2001). Capital Structure Decision Making: A Model For Family Business. *Journal of Business Venturing*, v. 16, n. 3, p. 285–310.

Vélez, D., Holguín, H., De la Hoz, G. A., & Durán, Y. &. (2008). *Dinámica de la empresa familiar Pyme. Estudio exploratorio en Colombia*. Fundes Internacional. Bogotá: Fitolito Colombia Ltda.

doi:<http://mundopymeabm.org.mx/pdf/DinamicaEmpresaFamiliarFUNDES.pdf>

Anexos

Anexo N. °I: Consentimiento informado a entrevista

Se dirige a Ud., en carácter de investigadora, a fin de solicitar su autorización para realizarle una entrevista y participarlo del manuscrito científico producido por Romina Natalia Santamaría, alumna de la carrera Contador público de la Universidad Siglo 21.

Este estudio para la tesis final de grado, tiene como meta obtener información respecto al Financiamiento de las PyMEs familiares bahienses en contexto de inestabilidad y pandemia.

Su participación a esta entrevista es voluntaria; la misma será realizada por el medio acordado y que a Ud. le sea más conveniente: plataforma zoom, llamada telefónica, email o de forma presencial, no llevándole más de treinta (30) minutos. La información que se recoja será confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de esta investigación. Las respuestas serán codificadas usando un número de identificación, por lo tanto, serán anónimas.

Expongo así, que ha sido informado por la señora Romina Natalia Santamaría que participa voluntariamente de la investigación, con la libertad de preguntar lo que considere necesario.

Desde ya muchas gracias.

Firma del participante

Anexo N. ° 2: Guía de pautas, modelo de entrevista

1. ¿Cuál es el rubro de la empresa?
2. ¿Cuál es el año de su fundación? ¿Qué generación familiar participa?
3. Mencione la cantidad de empleados que posee la firma.
4. ¿Quién toma las decisiones financieras?
5. ¿Hay planificación financiera? ¿Se definen objetivos de financiamiento?
6. ¿Posee departamento o asesor financiero? Quien toma las decisiones de financiamiento ¿es profesional de ciencias económicas?
7. ¿Qué formas de financiamiento conoce?
8. ¿Qué fuentes de financiamiento utilizaba antes de la pandemia?
9. ¿Ha adquirido financiamiento externo en este año y medio? ¿Cuál? ¿Para qué destino?
10. ¿Utilizó programas del gobierno en pandemia? ¿Cuáles?
11. ¿Había utilizado antes algún programa? ¿Cuáles?
12. ¿Considera estar informado respecto a las fuentes de financiamiento actuales?
13. ¿Se han digitalizado sus finanzas debido a la pandemia?
14. ¿Utiliza instrumentos como e-cheq, factoring (cambio de facturas electrónicas)?
15. ¿Cuáles son las dificultades que encuentra para acceder al financiamiento externo?
16. ¿Cómo asocia el financiamiento actual con la pandemia? Financiamiento y destino.
17. ¿Conoce la sede Regional del Instituto Argentino de Empresas de Familia en la ciudad?
18. ¿Se encuentra registrado como PyME? ¿Conoce los actuales programas de financiamiento Mi Pyme y el asesoramiento virtual?
19. ¿Participa de capacitaciones o encuentros de empresas familiares?
20. ¿Ser una PyME familiar tuvo ventajas frente a la pandemia Covid-19? ¿Cuáles?

Anexo N. ° 3: Entrevista documentada empresa 3 y empresa 8.

FECHA	07/09/2021	09/09/2021
¿Cuál es el rubro de la empresa?	Librería.	Venta materiales de construcción.
¿Cuál es el año de su fundación? ¿Qué generación familiar participa?	2001. Segunda generación, padre e hijo.	1965 - Actualmente hay gente de la 1ra. Generación, de la 2da. y también de la 3ra.
Mencione la cantidad de empleados que posee la firma.	21	80
¿Quién toma las decisiones financieras?	Hijo.	El directorio.
¿Hay planificación financiera? ¿Se definen objetivos de financiamiento?	Hay alguna planificación, pero escasa. No hay objetivos.	Si en base al mercado, a la posibilidad de conseguir mercadería para vender.
¿Posee departamento o asesor financiero? El que toma las decisiones de financiamiento ¿es profesional de ciencias económicas?	Yo soy el q las toma (hijo, contador público), puede haber alguna consulta externa, pero no hay dpto. financiero.	No poseemos departamento financiero. En el Directorio hay un contador que no ejerce en forma profesional.
¿Qué formas de financiamiento conoce?	Financiamiento con proveedores, Bancos privados y públicos, Descuento de valores (cheques - e-cheq), Mercado de capitales (acciones, valores negociables, bonos), Leasing, Financiamiento con capital propio (aportes, reinversión de utilidades), Programas gubernamentales.	Financiamiento con proveedores, Bancos privados y públicos, Descuento de valores (cheques - e-cheq), Leasing, Financiamiento con capital propio (aportes, reinversión de utilidades), Programas gubernamentales.
¿Qué fuentes de financiamiento utilizaba antes de la pandemia?	Financiamiento con proveedores, Bancos privados y públicos, Descuento de valores (cheques - e-cheq).	Bancos privados y públicos, Descuento de valores (cheques - e-cheq).
¿Ha adquirido financiamiento externo en este año y medio? ¿Cuál? ¿para qué destino?	Con proveedores compra mercadería. Y bancaria para compra de vehículo.	Si, en principio para pago de sueldos, y una parte para compra de mercadería.
¿Utilizó programas del gobierno en pandemia? ¿Cuáles?	ATP, REPRO, tasas Mypyme.	Si el ATP, REPRO, créditos subsidiados.
¿Había utilizado antes algún programa? ¿Cuáles?	Algún préstamo con tasa subsidiada por intermedio de algún banco	No

¿Considera estar informado respecto a las fuentes de financiamiento actuales?	Creo que sí.	Creemos que sí.
¿Se han digitalizado sus finanzas debido a la pandemia?	Se puede haber llegado a incrementar la digitalización de las finanzas. Pero no en su totalidad.	Si.
¿Utiliza instrumentos como e-cheq, factoring (cambio de facturas electrónicas)?	E cheq si.	El E-CHEQ como método de cobranza.
¿Cuáles son las dificultades que encuentra para acceder al financiamiento externo?	Alguna dificultad que se puede plantear son las elevadas tasas de interés.	El principal la alta tasa y también la burocracia.
¿Cómo asocia el financiamiento actual con la pandemia? Tipo de financiamiento, plazos y destino.	Se acortaron los plazos de financiamiento y aumentaron tasas. Tanto bancario como con proveedores.	En estos momentos no estamos financiándonos en ninguna de las variantes.
¿Conoce la existencia de la sede del instituto de empresas familiares en la ciudad de Bahía Blanca?	No.	Si conocemos.
¿Se encuentra registrado como Pyme?? ¿Conoce los actuales programas de financiamiento Mi Pyme y el asesoramiento virtual?	Sí, estamos registrados. Conozco algunos programas pero no el asesoramiento virtual.	Somos Pyme, y estamos asesorados de parte de nuestro estudio contable.
¿Participa de capacitaciones o encuentros de empresas familiares?	No, no participamos.	Si hemos participado en capacitaciones.
Ser una Pyme familiar ¿tuvo ventajas frente a la pandemia Covid-19? ¿Cuáles considera?	Una ventaja fue la cercanía con los empleados como para hacer frente a algunas situaciones cuando no se estaba trabajando. Y posteriormente la predisposición de los mismos para comenzar a trabajar inmediatamente una vez autorizados a abrir.	No se si la ventaja frente a la pandemia fue ser Pyme, solo cerramos por 3 semanas y pudimos después desarrollar actividad en forma progresiva y constante. El hecho de estar todo el Directorio presente hizo que reaccionáramos en forma inmediata ante cada movimiento del mercado, tratando de conseguir material para la venta y no desabastecernos. Nuestra actividad fue considerada esencial inmediatamente y nos permitió seguir operando con ciertas limitaciones, y el rubro nuestro siempre tuvo movimiento.

Anexo N. ° 4: Consentimientos informados a entrevistas empresa 3 y empresa 8.

Se dirige a Ud., en carácter de investigadora, a fin de solicitar su autorización para realizarle una entrevista y participarlo del manuscrito científico producido por Romina Natalia Santamaria, alumna de la carrera Contador público de la Universidad Siglo 21.

Este estudio para la tesis final de grado tiene como meta obtener información respecto al Financiamiento de las PyMes familiares Bahienses en contexto de inestabilidad y pandemia.

Su participación a esta entrevista es voluntaria; la misma será realizada por el medio acordado y que a Ud. le sea más conveniente: plataforma zoom, llamada telefónica, email o de forma presencial, no llevándole más de treinta (30) minutos.

La información que se recoja será confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de ésta investigación. Las respuestas serán codificadas usando un número de identificación, por lo tanto, serán anónimas.

Expongo así, que ha sido informado por la señora Romina Natalia Santamaria que participa voluntariamente de la investigación, con la libertad de preguntar lo que considere necesario.

Desde ya muchas gracias.

LUZCART S.R.L.

MAXIMILIANO DREYNIAR
GERENTE

Firma del participante

Se dirige a Ud., en carácter de investigadora, a fin de solicitar su autorización para realizarle una entrevista y participarlo del manuscrito científico producido por Romina Natalia Santamaría, alumna de la carrera Contador público de la Universidad Siglo 21.

Este estudio para la tesis final de grado tiene como meta obtener información respecto al Financiamiento de las PyMes familiares Bahienses en contexto de inestabilidad y pandemia.

Su participación a esta entrevista es voluntaria; la misma será realizada por el medio acordado y que a Ud. le sea más conveniente: plataforma zoom, llamada telefónica, email o de forma presencial, no llevándole más de treinta (30) minutos.

La información que se recoja será confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de ésta investigación. Las respuestas serán codificadas usando un número de identificación, por lo tanto, serán anónimas.

Expongo así, que ha sido informado por la señora Romina Natalia Santamaría que participa voluntariamente de la investigación, con la libertad de preguntar lo que considere necesario.

Desde ya muchas gracias.



Firma del participante