

Universidad Empresarial Siglo 21



**Trabajo Final de Grado**

Carrera: Contador Público

**Manuscrito Científico**

Tema elegido

Financiamiento de PyMEs familiares en contextos de inestabilidad.

**Pymes familiares, el desafío de comenzar un negocio como emprendedor y sobrevivir al mercado.**

*Family SMEs: the challenge of starting a business as an entrepreneur and surviving the market.*

Autor: Lamarque, Lucrecia Daiana

DNI: 36.509.794

Legajo: VCPB18284

Lucrecialamarque22@gmail.com

Tutor: Metro. Favio D'Ercole

Miramar, Buenos Aires, noviembre 2021

## Índice

Índice .....	1
Resumen .....	3
Abstract.....	4
Introducción .....	5
Métodos .....	21
Diseño .....	21
Población y muestra.....	23
Resultados.....	25
Discusión .....	31
Limitaciones.....	35
Conclusión.....	36
Recomendaciones.....	38
Referencias.....	40
Anexos .....	46

Anexo 1. <i>Entrevista telefónica</i> .....	46
Anexo 2. Encuesta .....	47
Anexo 3. Consentimiento.....	48
Anexo 4. Respuestas obtenidas en la entrevista. ....	49
Anexo 5. Respuestas .....	50
Anexo 6. Respuestas. ....	51
Anexo 7. Consentimientos firmados.....	52

## Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo principal la finalidad de exponer cual es el financiamiento elegido por las PyMEs agropecuarias en sus inicios y cual al contar con una trayectoria. Estas son manejadas como empresas de patrimonios familiares y se encuentran situadas en el partido de General Alvarado, provincia de Buenos Aires.

Las Pymes agropecuarias son parte del conjunto de pequeñas y medianas empresas, estas son grandes generadoras de empleo en las localidades vecinas y además proporcionan el abastecimiento de la demanda de productos al mercado interno como externo. Para poder llevar a cabo este proyecto se realizó una investigación de tipo explicativa, seleccionando una muestra integrada por diez PyMEs familiares productoras de “papa” y “papa semilla”. Se realizó la búsqueda y el análisis de información obtenida mediante entrevistas y encuestas telefónicas dado el contexto actual de Covid-19. Con ella se pudo identificar cuáles son las necesidades de financiamiento, las dificultades para su acceso, las preferencias y como varía con el paso de los años. Asimismo, se pudo determinar la falta de conocimiento y acceso a las propuestas de planes de apoyo y financiamiento por parte del Estado, ya sea por desconocimiento o solo por no ser consideradas al momento de elegir. Se concluye que se deben impulsar y fomentar sistemas de financiamiento, más apoyo para los emprendedores, y un mayor asesoramiento en el manejo de la gestión administrativa.

Palabras Claves: PyMEs familiares, agropecuarias, inicios, fuentes de financiamiento, dificultades.

## **Abstract**

The purpose of the present document is to explore the financial alternatives chosen by the agricultural SMEs in their beginnings and those chosen once they have a track record. These are managed as family heritage companies and are located in General Alvarado, Buenos Aires Province.

Agricultural SMEs are small and medium-sized companies, and they represent a high percentage of the country's generators of employment in neighboring towns and also provide the supply of the demand for products to the internal and external market. In order to carry out this project, an explanatory research was carried out, selecting a sample made up of ten family SMEs producing "potato" and "seed potato". The search and analysis of information obtained through interviews and telephone surveys was carried out given the current context of Covid-19. With it, it was possible to identify the financing needs, the difficulties in accessing them, the preferences and how it varies over the years. Likewise, it was possible to determine the lack of knowledge and access to the proposals for support and financing plans by the State, either due to ignorance or just because they were not considered at the time of choosing. It is concluded that financing systems should be promoted and promoted, more support for entrepreneurs, and greater advice on the management of administrative management.

**Key Words:** Family SMEs, agriculture, beginnings, sources of financing, difficulties.

## **Introducción**

El emprendedorismo de las PyMEs es lo que genera oportunidades de futuro, por consiguiente, un país con más empresarios locales será más rico y equitativo. La pequeña y mediana empresa (conocida también por el acrónimo PyME) es una empresa con características distintivas. Tiene dimensiones con ciertos límites ocupacionales y financieros, prefijados por los estados o regiones. Forman parte del entramado productivo nacional junto con los trabajadores las cooperativas, empresas recuperadas, cuentapropistas y pequeños y medianos productores de las economías regionales. Ofrecen la mayor capacidad de creación de puestos de trabajo y realizan un alto porcentaje de las actividades agropecuarias, constituyendo una base para la expansión de las industrias.

En términos generales, se pueden utilizar dos criterios básicos para distinguir una explotación familiar de una empresaria: por un lado la participación directa del titular y su familia en las labores del campo aunque se contraten trabajadores permanentes y/o eventuales, y por el otro la responsabilidad directa del titular en la administración de la explotación, tanto en la parte comercial-financiera como en la laboral productiva sin que exista, por tanto, un administrador contratado (Butarelli, 2012).

En su investigación los autores Mora, Rodríguez, y Rocha (2017) establecen que los principales actores dentro de la economía son las PyMEs, dado que representan el 99% de las empresas existentes en el mundo, por lo que son consideradas las mayores

contribuyentes tributarias y a su vez grandes generadoras de empleo. Dada esta realidad, se requiere fortalecer su desempeño debido a su ingente influencia en la economía.

Cuando las PyMEs son jóvenes y/o pequeñas son menos transparentes en cuanto a la información financiera presentada, lo cual las lleva a financiarse con capital propio, recursos provenientes de familiares, amigos, y por último con créditos comerciales. Cuando la empresa comienza a crecer, se financia con instituciones de capital de riesgo y luego en el mercado de deuda y/o ampliación de capital.

Marcelo Ciano (2010) explicó que las PyMEs comúnmente son propiedad de las familias o grupos de amigos/conocidos, y estos son quienes se ocupan de su gestión. Este es un detalle muy importante, ya que determina la base del funcionamiento de este tipo de empresas; siendo que efectivamente, lo que caracteriza a las empresas familiares es la propiedad y conducción en manos de uno o más miembros de un grupo familiar.

La escasez de conocimiento en administración y finanzas, así como la desorganización, son los principales factores que llevan al fracaso. Los errores más comunes que lo conducen pueden encuadrarse en la ausencia de una cultura empresarial, donde no se tengan instaurados la misión, visión y valores. También se denota la falta de un análisis estratégico (por ejemplo, análisis FODA), donde se tengan establecidas las fortalezas, oportunidades, amenazas, y debilidades de la empresa, lo cual aumenta el desafortunado escenario. A su vez, a esto se le suma la mala administración, siendo que se estima que solamente dos de cada diez empresarios están capacitados formalmente para administrar su propia empresa. Puesto que casi siempre se trata de negocios de un solo dueño, es este quien desempeña el rol de administrador, técnico, comercializador, financiero y fiscalista. Adicionalmente, las PyMEs suelen

adquirir deuda sin provisiones, pero el crédito no siempre es la solución correcta, ya que primero es necesario diagnosticar y analizar si realmente se necesita el apalancamiento.

Valenzuela (2009) mencionaba las problemáticas del financiamiento que poseen las PyMEs en México. Desde la perspectiva de los bancos, la baja canalización del crédito a las PyMEs, obedece a un conjunto de factores de naturaleza estructural bien identificados entre los que destacan: la alta mortalidad inherente a las PyMEs, la escasa información confiable sobre las empresas, los esquemas crediticios basados en las garantías y la falta de estructura y profesionalización.

Siguiendo esta línea, Vera (2014) menciona que las PyMEs colombianas se financian primordialmente con recursos propios, pasivos de corto plazo y en menor proporción con deuda de largo plazo. La gestión del capital de trabajo puede describirse como conservadora, financiada principalmente por recursos patrimoniales, reflejando la tendencia de los propietarios a evitar la financiación de entidades externas. La revisión de sus indicadores de gestión (liquidez, eficiencia, rentabilidad), muestra una propensión desfavorable en las PyMEs, afectando negativamente su capacidad para obtener recursos financieros que permitan fortalecer sus operaciones y potenciar su crecimiento.

Una investigación sobre recursos financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector agrícola (2021), confirma que existen varias limitaciones en el desarrollo de las pequeñas empresas. Uno de ellos es la dificultad de acceder al financiamiento causado por los requerimientos bancarios al momento de solicitar el crédito. Por otro lado, las entidades financieras brindan poco asesoramiento técnico, legal, de marketing, administrativo, contable y financiero que, aunque no constituyen

parte de sus funciones, deberían aplicarlo para contribuir al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Las principales causas de la desaparición de las PyMEs son la ausencia de un sistema administrativo, la ignorancia sobre procedimiento fiscal, el manejo inadecuado de recursos y el incumplimiento de los requisitos para obtener financiamiento. Se convierten así en algunos de los obstáculos más importantes para el crecimiento de las PyMEs y el nacimiento de nuevas empresas, dado que las mismas siempre precisan de fondos que le permitan un desarrollo y crecimiento a lo largo del tiempo. A causa de esto, muchas veces el accionar de las PyMEs se ve limitado por ser excluidas de los beneficios financieros. El acceso a dichos créditos bancarios es determinado por la presentación de información asimétrica respecto de la rentabilidad o riesgo de los proyectos. También se produce una evaluación negativa cuando las garantías son limitadas, lo que reduce la variedad de dimensiones crediticias (interés, plazo y otras condiciones), a través de las cuales compiten los bancos. Es allí cuando se genera la alta tasa de fracaso que en general presentan las PyMEs (Ciano, 2010).

La columnista Paulise (2016), menciona que el 80% de las PyMEs no sobreviven más de dos años en Argentina. La mayoría de los emprendedores y dueños PyME encuentran las causas de los fracasos principalmente fuera de la empresa, en el entorno político-económico. Sin embargo, más allá de las políticas del gobierno de turno o de los históricos vaivenes de las economías, hay ciertos errores que se repiten continuamente. Uno de ellos es actuar sólo por intuición, no querer pagar a expertos, siendo de suma utilidad contar con el asesoramiento externo, en las cuestiones legales y contables, entre otros.

León y Varela (2011) afirman que las empresas no alcanzan la rentabilidad debido al desuso de herramientas de análisis, lo cual termina provocando la falta de liquidez para pagar sus deudas y gastos. Cabe remarcar que garantizar el acceso al crédito es fundamental para permitir a las PyMEs innovar y crecer hasta su desarrollo óptimo. Sin embargo, las PyMEs enfrentan mayores barreras por la existencia de agudos problemas de información, mayores costos de transacción y los limitados conocimientos financieros que las caracterizan. El gobierno y organizaciones privadas pueden mejorar esta problemática, proveyendo regulación prudencial, facilitando el acceso a la información, resolviendo fallas de mercado y abordando las brechas de conocimiento existente.

En su artículo, “Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología (2017)” Guercio, Martínez y Vigier, mencionan que varias teorías centran la atención en la información asimétrica entre prestamistas y prestatarios, para explicar el origen de las restricciones que tienen las Pymes para obtener financiamiento externo. Entre estas teorías se encuentra la teoría de la jerarquía la cual considera que los empresarios eligen las fuentes de financiamiento en forma inversa a la necesidad de información de cada una de ellas. Por lo tanto, utilizan en primer lugar la reinversión de utilidades, luego el endeudamiento bancario y, por último, el acceso al mercado de capitales.

En esta misma línea se encuentra el enfoque del ciclo de crecimiento que afirma que la estructura financiera de la empresa se va modificando con su dimensión y su antigüedad. De esta forma, cuando las Pymes son jóvenes y/o pequeñas, son menos transparentes en cuanto a la información financiera presentada, lo cual las lleva a

financiarse con recursos propios, recursos provenientes de familiares y amigos, con créditos comerciales.

Las políticas sobre las PyMEs son más efectivas cuando se organizan alrededor de una estrategia a mediano plazo, con objetivos medibles y una anclada estrategia de desarrollo económico. Es necesario cerciorar que las políticas para las PyMEs estén totalmente integradas a un nuevo plan de desarrollo, basados en un sólido análisis de la evidencia e incluir un conjunto de objetivos asociados a las políticas que, al mismo tiempo, sean realistas, medibles y relevantes. Si se orientan hacia la transformación productiva, los planes estratégicos deben identificar a las PyMEs como parte de la estrategia de educación financiera, con productos dirigidos a este segmento, incluyendo programas de asesoría y acompañamiento, pensando específicamente en las necesidades de este sector.

Argentina cuenta con una amplia gama de programas e iniciativas para apoyar el desarrollo de las PyMEs, que abarcan las áreas clave de acceso al financiamiento, servicios de desarrollo empresarial (SDE), innovación, transformación productiva e internacionalización, entre otros (América Latina y el Caribe 2019).

Estos esfuerzos incluyen el proyecto Argentina Emprende, en el que se pueden encontrar varias ofertas, dependiendo de la actividad y necesidad que se quiera subsanar. Entre ellos se encuentra la opción de registrar tu PyME (2021) en AFIP para obtener beneficios tales como el alivio fiscal, fomento a inversiones, menos retenciones, más crédito y mejoras para los exportadores, que tienen como objetivo abarcar la creación de empresas, el apoyo a empresas emergentes y su crecimiento.

Las cifras de fracaso de las PyMEs (2018) son abrumadoras en cualquier país que se analicen. Las estadísticas indican que, en promedio, el 80% de las PyMEs fracasa

antes de los cinco años y el 90% de ellas no llega a los 10 años. Para los dueños de PyMEs, las razones del fracaso necesariamente deben buscarse fuera de las empresas, pero los analistas empresariales se orientan más a identificar las causas del fracaso en las propias PyMEs y, en particular, en la capacidad de gestión de sus responsables. La Asociación Argentina para el desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa afirma taxativamente que: “Sólo el 7% de los emprendimientos llega al 2 año de vida y sólo el 3% de los emprendimientos llega al 5 año de vida.

Argentina cuenta con 853.886, pequeñas y medianas empresas (PyMEs) instaladas. Sin embargo, solo se encuentran registradas 559.137, lo que representa un 65,48% del total (BCRNews, 2020).

Según información presentada por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), una empresa para ser considerada PyME debe cumplir los siguientes requisitos:

Tabla 1

*Límites de ventas totales anuales expresados en pesos*

Categoría	Construcción	Servicio	Comercio	Industria- 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:* (AFIP 2021).

Tabla 2.

*Límites de personal ocupado.*

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

*Fuente:* (AFIP 2021).

Se utilizará la expresión empresa agropecuaria como equivalente a la de explotación agropecuaria en el sentido otorgado por el INDEC para el Censo Nacional Agropecuario como “la unidad de organización de la producción, con una superficie no menor a 500 metros cuadrados, que independientemente del número de parcelas (terrenos no contiguos) que la componen: produce bienes agrícolas, pecuarios, o forestales destinados al mercado (Las PyMEs Agropecuarias, 2000).

Las empresas agropecuarias son de suma importancia en la economía de cualquier país, puesto que producen bienes agrícolas, pecuarios o forestales destinados al mercado nacional e internacional. Son el principal generador de divisas liderando la balanza comercial: el sector en su conjunto representa el 22% de todo el empleo privado en el país y a su vez abastecen de recursos naturales que conforman la alimentación de la población (Boyadjian, 2020).

“La provincia de Buenos Aires la lidera el sector agropecuario con el 95,2% (21.492 de 22.574) de las pymes registradas, seguida por el rubro industrial (94,5%). Las categorías restantes, sin embargo, se encuentran entre el 50 y el 60%”. (Distribución de Pymes en Argentina, 2020).

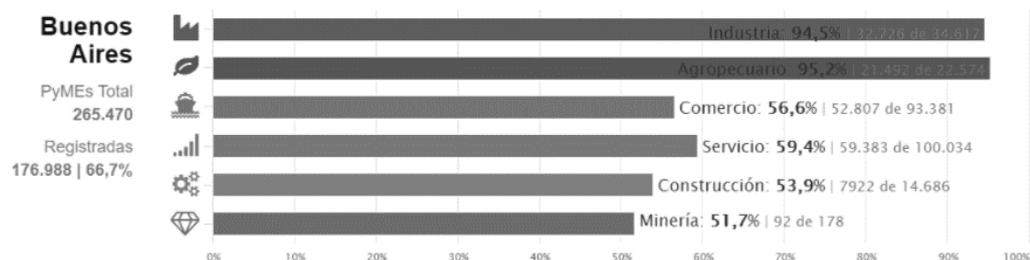


Figura 1. Fuente (Distribución de Pymes en Argentina, 2020)

La inversión en el agro se podría agrupar en tres grandes grupos: Tecnología y Maquinaria, Capital de trabajo e Insumos. Los instrumentos financieros varían desde el descuento de cheques, financiamiento público, financiamiento propio, de terceros, tarjetas agropecuarias, préstamos en diferentes monedas, plazos, amortizaciones y garantías dependiendo de la actividad que realice.

Dentro del sector agropecuario, el impedimento financiero se relaciona con el elevado riesgo crediticio de las empresas agropecuarias, debido a las incertidumbres que el mismo afronta, ya sean por variaciones de precios, producción o su inevitable exposición a los procesos climáticos que plantean una dudosa proyección futurista (Low, 2014).

Entre el mes de febrero y marzo (CAME, 2020) , el departamento de Financiamiento y Competitividad PyME de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, realizó una encuesta a 117 empresas de todo el país. Resulta importante mencionar que las condiciones que la pandemia plantea, han modificado sustancialmente los intereses e intenciones proyectadas por las micro, pequeñas y medianas empresas. Se pudo observar que en primer lugar no consideran a las condiciones de crédito disponibles como favorable (30%), luego los requisitos son demasiado exigentes para ser cumplimentados por las PyMEs (24%) y también

encuentran desconocimiento de los programas con los que las PyMEs pueden recibir asistencia (19%). Es decir, detectan dos motivos externos a la empresa y uno que tiene que ver con la propia desinformación de las PyMEs.

OBSTACULOS PARA ACCEDER AL FINANCIAMIENTO		
	2020	2019
No considera a las condiciones de crédito disponibles como favorables	30%	29%
Requisitos demasiado exigentes para ser cumplimentados por las PYMES (requisitos patrimoniales, garantías, financieros, contables, entre otros).	24%	22%
Desconocimiento de los programas con los que las PYMES pueden recibir asistencia y/o financiamiento	19%	19%
Inconvenientes de las PYMES para presentar la documentación legal/impositiva requerida	10%	10%
Dificultad para determinar el programa adecuado para la necesidad de su PYME	9%	12%
Desconfianza de las PYMES en organismo de crédito y/o que presta asistencia	9%	8%
<b>TOTAL</b>	<b>100%</b>	<b>100%</b>

Figura 2. Obstáculos para acceder al financiamiento. Fuente CAME (2020).

Las PyMEs están constantemente pasando por tiempos difíciles (en su mayor parte producto de los problemas por los que pasa la economía nacional) que evitan la creación de más empresas pequeñas o el crecimiento de las ya existentes.

El plan de acción para el fortalecimiento del sector deberá poner atención en los temas que más preocupan por su impacto como la presión tributaria, la inflación que condiciona la recuperación esperada y los efectos que produce la desinformación y obstaculización con la que se encuentran las PyMEs al momento de establecerse como emprendimiento familiar.

A la fuerte presión tributaria, las altas tasas de inflación, de interés, y la volatilidad en el tipo de cambio, se le sumo el impacto socioeconómico y productivo del COVID-19. Dichas tasas de interés han sido asfixiantes para los emprendedores, donde se estima que, nueve de cada diez dueños de PyMEs no piensan en buscar capital, viéndose obligadas a utilizar sus propios recursos y no los ofrecidos por instituciones o el Estado, por el alto costo que implica el financiamiento.

La inflación argentina es la segunda más alta de Latinoamérica, por detrás de Venezuela (en pleno colapso financiero y con hiperinflación), y una de las más elevadas del mundo. En un solo mes, diciembre de 2020, Argentina tuvo una inflación parecida a la de Brasil en todo un año: 4% frente a 4,5% (Gonzalez, 2021).

Un aumento de inflación para una PyMEs impacta primeramente en los costos de los insumos y materiales, transporte o piezas, combustibles, etc., induciendo al aumento de precios de los productos o servicios. Por otra parte, a la hora de acceder a créditos o préstamos, es factible el aumento en las tasas (Inflación, 2018).

Con el desafío de la pandemia y el ASPO, a pesar de las dificultades que se presentaron con la nueva coyuntura, un alto porcentaje de las PyMEs consideró que pudo adaptarse rápidamente. Sin embargo, consideran que las medidas lanzadas por el gobierno no fueron efectivas en el contexto de la pandemia.

Argentina cuenta con una amplia gama de programas e iniciativas para apoyar el desarrollo de las PyMEs, que abarcan las áreas clave de acceso al financiamiento, servicios de desarrollo empresarial (SDE), innovación, transformación productiva e internacionalización, entre otros (América Latina y el Caribe 2019).

Se realizó una encuesta a 123 empresas de todo el país con el objetivo de analizar a las PyMEs consultadas en materia de inversión y desarrollo productivo. El 46% de las PyMEs encuestadas accedió a algún tipo de financiamiento en los últimos 3 años (2021).

El 2020 fue para el sector productivo un año complejo, intenso y extenso. Este año quedará marcado a fuego por todo lo ocurrido. Las medidas contempladas bajo la categoría de apoyo a la producción se refieren principalmente las acciones impulsadas para mantener la capacidad operativa de las MiPymes en el marco de la pandemia.

Desde este marco de asistencia desde el Estado se impulsaron diferentes líneas de créditos, con el objetivo de reactivar la economía productiva, procurando aminorar el resultado del impacto ocasionado por la pandemia de COVID-19.

Tabla 3

*Líneas de Crédito para PyMEs Agropecuarias.*

<b>Crédito</b>	<b>Destino</b>	<b>Monto</b>	<b>Plazo</b>
<b>MiPymes forestal</b>	Destinado a la adquisición de equipamiento en el marco del Programa de Sustentabilidad y competitividad Forestal	Monto máximo por crédito hasta el 80% del valor de los bienes a adquirir (sin incluir IVA) con un máximo del equivalente en pesos de US\$ 150.000	Hasta 48 meses.
<b>Compra de maíz para FEEDLOT</b>	Exclusivamente para adquisición de maíz para engorde del ganado bovino.	Monto máximo por usuario \$10.000.000(pesos diez millones). Monto máximo por crédito hasta \$9.000(pesos nueve mil)	Plazo hasta 120 días.
<b>Agricultura familiar.</b>	Destinado al sector de la agricultura familiar.	Monto máximo \$100.000	Hasta 36 meses.
<b>Créditos para Productores de Alimentos Frescos</b>	Sector agrícola y desarrolla cultivo de vegetales, hortalizas, legumbres, frutas y producción de huevos, inscrita en el Registro Nacional Sanitario de Productores Agropecuarios (RENSPA)	Monto máximo por crédito: Responsables Inscriptos: hasta 3 meses de ventas del solicitante, con un máximo de \$ 3.000.000. El importe surgirá del promedio mensual de ventas de los últimos 6 meses. Monotributista: Categoría A: hasta \$ 85.000 Categoría B y C: hasta \$ 100.000 Categoría D: hasta \$ 250.000 Categoría E y F: hasta \$ 300.000 Categoría G: hasta \$ 400.000 Categoría H: hasta \$ 500.000 Categoría I: hasta \$ 650.000 Categoría J: hasta \$ 700.000 Categoría K: hasta \$ 882.000	Inversiones mínimo 48 meses, máximo 60 meses, incluido el período de gracia de hasta 6 meses. Capital de Trabajo hasta 36 meses sin período de gracia.
<b>Sector Agroalimentario Banco de la Nación Argentina con bonificación de FONDAGRO.</b>	Destinados a la adquisición de bienes de capital nuevos y/o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes y/o servicios y la comercialización de bienes y servicios. sector de Agroalimentario con una facturación máxima de \$ 1.099.020.000	Monto máximo por crédito bonificado: hasta \$ 7.000.000. Si la capacidad financiera de la MiPymes lo permite puede obtener un crédito por mayor monto, lo que exceda a los \$ 7 MM pagará la tasa de interés de la línea.	Plazo Mínimo: 48 meses Máximo: 60 meses.
<b>Adquisición de Maquinarias nacionales BNA</b>	Destinado a la adquisición de maquinarias, equipos, bienes de capital, de carga liviana y pesada	Surgirá a la evaluación individual de cada caso.	Plazo: 48 meses.

Elaboración propia. Fuente (Financiamiento PyME).

Las medidas contempladas bajo la categoría de apoyo a la producción se refieren principalmente las acciones impulsadas para mantener la capacidad operativa de las mi PyMEs en el marco de la pandemia. El destino de dicho financiamiento fue, según los

participantes, en su mayoría destinado a la adquisición de materia prima y/o capital de trabajo (51%). Un 14% de las PyMEs dice haber utilizado el crédito para la incorporación de tecnología. Hubo un 19% que indicó haberlo utilizado para otros fines, entre los cuales los más mencionados fueron: pago de sueldos y refinanciación de deuda, lo que indica un contexto complicado en la empresa y ampliación o readecuación de las instalaciones (2021).

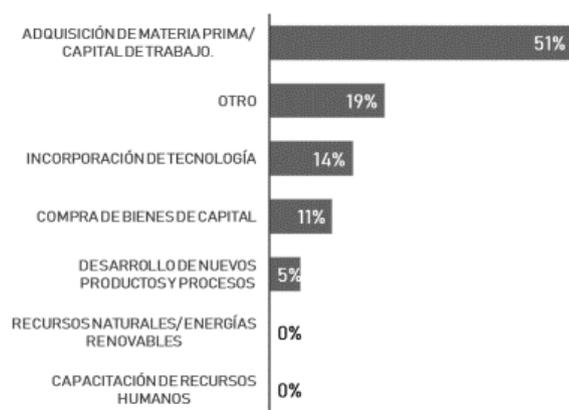


Figura 3. Destino del financiamiento. Fuente (2021).

El 30 de marzo del año 2021, el Ministerio de Desarrollo Productivo publicó la resolución 92/2021 por medio de la cual crea un legajo único (*LUFE*), donde se centralizará la información económico-financiera sobre la actividad de las micro, pequeñas y medianas empresas. Según lo establece la norma, con la información se facilitará el acceso a los programas de promoción y financiamiento existentes y los que se implementen en el futuro.

Específicamente, el Legajo Único Financiero y Económico permitirá:

1. Generar líneas de beneficios especiales, subsidios y otras herramientas promovidas por el Sector Público Nacional.

2. Proveer a las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas información sobre sus principales indicadores, facilitando la educación financiera e interacción con el sistema financiero.
3. Centralizar la información y documentación.
4. Mayor fluidez de información que permita acceder a mejores condiciones de productos y servicios financieros.
5. Mejorar la interacción con el sector productivo a través de herramientas digitales, impulsando la transparencia y el acceso a la información ( Editorial Errepar, 2021).

A partir del 24 de agosto de (2021), el Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación en conjunto con los gobiernos provinciales involucrados, abrió la convocatoria para que pequeñas y medianas empresas participen de la nueva edición de las “Escuelas de Formación en Agro negocios para PyMEs Alimentarias”. Esta iniciativa comenzó como prueba piloto en el 2014, en la provincia de San Juan, y desde entonces participaron ya más de 1.079 empresas, en 36 sedes de 20 provincias argentinas. En esta oportunidad se desarrolló en Buenos Aires (Municipios de Gral. Alvarado y Pilar), Salta, Córdoba, Mendoza, San Juan, Chubut, Río Negro, Misiones y Santa Fe (Municipio de Bigand).

Dentro de los contenidos que se desarrollan se encuentran:

- Los modelos de negocio en el sector agro alimentos: incorporar herramientas y destrezas prácticas para la construcción de diferenciales de oferta y demanda.
- Incrementar las ventas para mejorar sus márgenes: incorporar capacidades de análisis de comportamientos de mercado en tiempo real,

para la toma de decisión en velocidad en el diseño y ejecución de planes de ventas.

- Negociación y procesos: encarar proceso de negociación individual y/o colectiva de manera más empática y eficiente, mejorando la performance de la gestión productiva a través de talentos y procesos.
- Conocer y gestionar la rentabilidad: instrumentar el uso de información profunda y verificada para la construcción de modelos de negocio y planes de venta financieramente robustos y sostenibles.
- Capital humano: liderar procesos y equipos a partir de iniciativas pensadas para maximizar el bienestar de las personas en sintonía con la productividad de la empresa.
- Comercio digital: manejar con solvencia herramientas y ejecutar con eficiencia rutinas digitales de última generación para la transformación de los negocios tradicionales y la generación de nuevos ingresos.
- Planificación de empresas perdurables: construir una estructura de modelo de negocio que perdure en el tiempo y que otorgue las bases para su reinversión.

Las Escuelas de Negocios procuran contribuir a mejorar las capacidades de gestión económica y financiera de las PyMEs agroalimentarias. Su principio rector será el diseño de un Modelo de Negocio que puedan implementar a través de un Plan de Acción. Esto implica dotar de herramientas de gestión, como por ejemplo dominar el diseño de una estrategia empresarial; planificar la mejora de los canales de comercialización; afianzar las habilidades de venta; definir una estrategia de RRHH; optimizar la estructura de costos de la empresa y perfeccionar las habilidades

gerenciales, así como lograr el posicionamiento de la marca y los productos de la empresa. Escuelas de Formación en Agronegocios para PyMEs Alimentarias (2021).

A partir de la problemática financiera planteada, se propone el siguiente objetivo general; Determinar las diferentes fuentes de financiamiento que pueden aplicar las PyMEs Familiares de General Alvarado, provincia de Buenos Aires en el año 2021.

Para intentar dar respuesta al interrogante esgrimido se plantearon una serie de objetivos específicos destinados a generar acercamientos parciales que alimenten a la consigna general.

- Identificar las fuentes de financiamiento empleadas por las PyMEs familiares de General Alvarado en sus orígenes, el motivo de su elección y alternativas encontradas en su puesta en marcha.
- Identificar las fuentes de financiamiento empleadas por las PyMEs familiares de General Alvarado una vez establecidas y con antigüedad, qué se modificó, y cuál es su elección.
- Razonamiento crediticio de las fuentes de financiamiento más favorables teniendo en cuenta el riesgo de inversión que pueden tener las PyMEs familiares de General Alvarado en contexto de crisis.

Las empresas familiares más exitosas son aquellas en las que existe un buen equilibrio entre los tres círculos, “*negocio, propiedad y familia*”, y por lo tanto existe una gestión de carácter profesional, una propiedad empresarial responsable y una armonía en la dinámica familiar (Pwc, 2010-2011).

## Métodos

### Diseño

Para la realización del presente manuscrito científico, se definió el tipo de investigación en función a la línea temática seleccionada, “*El financiamiento de las PyMEs familiares*”, siendo el mismo explicativo, ya que este va más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; es decir, están dirigidos a responder por las causas de los eventos y fenómenos físicos o sociales. Como su nombre lo indica, su interés se centra en explicar por qué ocurre un fenómeno y en qué condiciones se manifiesta o por qué se relacionan dos o más variables. En el camino de la operacionalización, se pretende realizar un trabajo de ida y vuelta, del concepto hacia los indicadores y de los indicadores hacia el concepto.

Investigaciones han dejado en claro (Lucio, 2014) que el enfoque empleado será mixto, puesto que la meta de la investigación no es reemplazar a la investigación cuantitativa ni a la investigación cualitativa, sino utilizar las fortalezas de ambos tipos de indagación, combinándolas y tratando de minimizar sus debilidades potenciales. En toda herramienta de registro se expresan variables asumiendo diferentes formas de interrogación, de aproximación a la realidad, pretendiendo obtener registros u observables que pongan en diálogo al investigador con la realidad en estudio (Cohen & Gomez Rojas, 2019).

Dado el contexto actual en el que se plantea en el trabajo, se respondieron cuestionarios mediante entrevista telefónica. Este conjunto de preguntas orientó la investigación, ya que se recolectaron datos a través de una entrevista en profundidad

(ver Anexo 1) y una encuesta (ver Anexo 2), la cual fue respondida con vivencias propias de los entrevistados, dificultades enfrentadas y las soluciones implantadas en su trayectoria empresarial.

El estudio propuesto por Juana Anguita (2003) en su artículo, plantea que este tipo de entrevistas supone la intervención de un entrevistador con un papel menos relevante que en la entrevista personal. Entre las ventajas se pueden destacar las siguientes:

1. Permite acceder a personas con las que es difícil tomar contacto (que no conceden entrevistas en sus domicilios por desconfianza e inseguridad ciudadana, por dificultades en el acceso a determinadas fincas.
2. En algunos casos se obtienen respuestas más sinceras que en las entrevistas personales.
3. Con la entrevista telefónica se obtiene un elevado índice de respuestas.

A través de estas se recopilan y analizan datos cuantitativos y cualitativos. La interpretación será el producto de toda la información obtenida en su conjunto.

Para el análisis de enfoque mixto se utilizó un “Checklist para la Reunión de Datos” (lista de verificación), donde se estos se volcaron. La misma una herramienta que nos ayuda a determinar cómo estamos progresando en nuestra investigación. Debido a la cantidad ingente de datos que se pueden encontrar, este proceso se compone de varias etapas, tales como la unificación por categorías, y la identificación para la elaboración de gráficos que puedan aportar luz a la interpretación.

En este proceso de fragmentación se comenzó a operar con las primeras decisiones y las preguntas claves que en esta fase se implementaron. La misma indagación, la delimitación perceptual de los discursos en combinación con las primeras

preocupaciones, objetivos generales y respuestas preliminares a la entrevista, nos aportan un conjunto de juicios articulados sobre la realidad

Finalmente, se definió el diseño de investigación no experimental transversal, donde se reúnen datos en un momento dado, en un tiempo único y no habrá seguimiento extendido en el tiempo. El objetivo es observar o medir fenómenos y variables tal como se dan en su contexto natural, para luego analizarlas. Se pretende describir variables y verificar su incidencia y su interrelación. En un estudio no experimental no se genera ninguna situación, sino que se observan situaciones ya existentes, no provocadas intencionalmente en la investigación por quien la realiza. En la indagación no experimental las variables independientes ocurren y no es posible manipularlas (Hernández-Sampieri & Mendoza Torres, 2018).

### **Población y muestra**

La población de estudio es un conjunto de casos, definido, limitado y accesible, que formará el referente para la elección de la muestra, y que cumple con una serie de criterios predeterminados (Arias-Gómez, Villasís-Keever, & Miranda Novales, 2016).

Tabla 4

*Herramientas e instrumentos para recolección de datos.*

Técnica	Instrumento	Metodología	Unidad de Análisis
Entrevista	Preguntas de estructura	Cualitativa	10 productores agropecuarios
Encuesta	Cuestionario	Cuantitativa	10 productores agropecuarios

Espinoza (2016) explica que una muestra representativa reúne las características de la población que son relevantes para la investigación. La población se encuentra conformada por PyMEs agropecuarias de la localidad de General Alvarado, provincia de Buenos Aires. Luego de definir la población, se determinó la muestra, utilizando la técnica de muestreo, no probabilística intencional, el cual selecciona los elementos muestrales (participantes) en forma no aleatoria. La muestra quedó integrada por diez (10) participantes PyMEs familiares, los cuales son productores agropecuarios. El rango de antigüedad de los mismos es de 5 años a 29 años.

## Resultados

Los resultados expuestos a continuación se basan en la información obtenida por las entrevistas telefónicas y encuestas realizadas a diferentes propietarios de PyMEs Agropecuarias del partido de Gral. Alvarado. El objetivo de dicha investigación fue identificar los factores que los vulneran y se encuentran presentes en los inicios o puesta en marcha del emprendimiento familiar. A partir de ello se indagó acerca de qué manera son afrontados, cuál es su situación actual frente al financiamiento, y cuáles son las opciones que creen apropiadas al momento de la selección. Una vez realizadas y tabuladas, se procedió a graficar lo antes mencionado

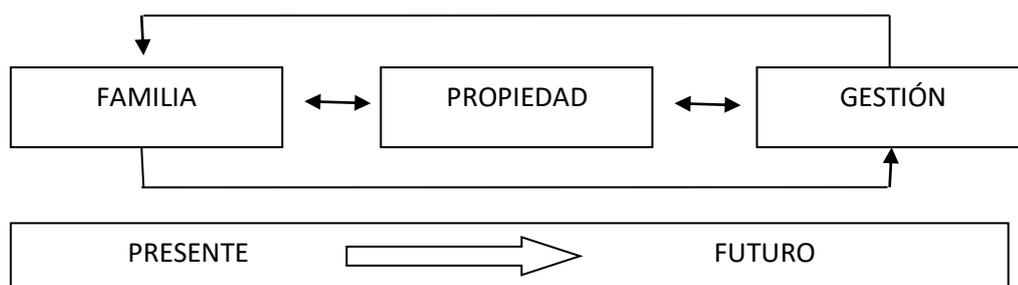


Figura 4. Tres pilares de las PyMEs. Elaboración propia.

Las empresas familiares se representan con frecuencia a través de tres pilares: familia, propiedad y gestión. Es por ello que las principales cuestiones, como la composición, dirección y la toma de decisiones, están representadas y dirigidas por su fundador. Se comprobó que 7 (siete) de las 10 (diez) empresas entrevistadas aún siguen al mando de estos y el resto están transitando o transitó el cambio generacional, en la cual ambas generaciones toman las decisiones y llevan adelante la gestión de la misma. En su totalidad se puede afirmar que todas integran familiares, los cuales cumplen funciones operativas, de administración, gestión y contabilidad.

“Hay una gran responsabilidad al asumir la gestión de una empresa familiar y es sumamente importante mantener la paz entre los integrantes de la familia”, PyME 9.

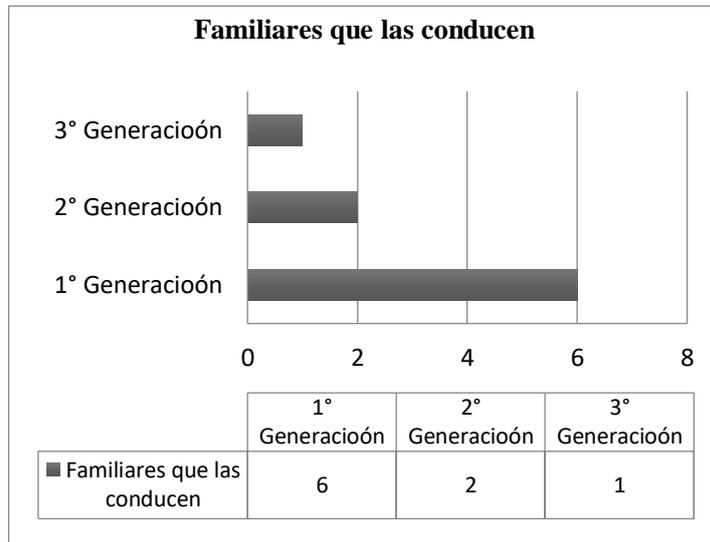


Figura 5. Fuente Elaboración propia

Las empresas en estudio fueron creadas a partir del año 2002, salvo la PyME N° 4 en el año 1995 y la PyME N° 9, la cual fue heredada y está al mando de la tercera generación, la misma tuvo sus comienzos en 1910, “Abuelo productor en 1910. Mi padre productor como continuador y en sociedad con él desde 1980 hasta su fallecimiento en 1992. A partir de allí tomé la conducción”.

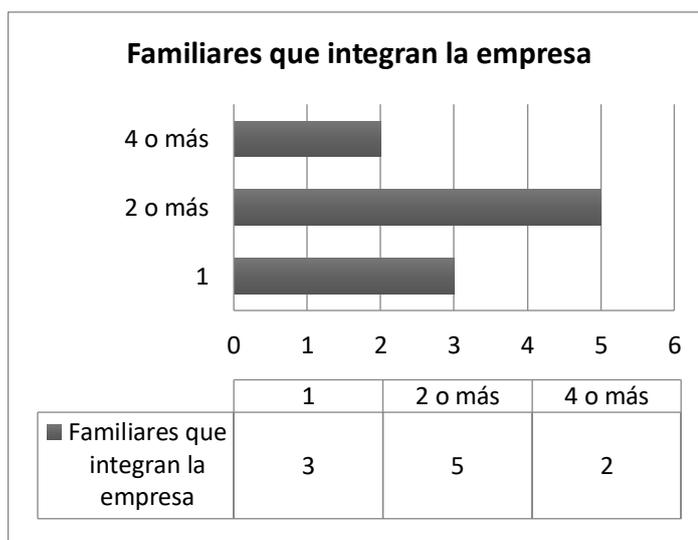


Figura 6. Elaboración propia.

En sus comienzos 8 (ocho) de estas 10 (diez) PyMEs asienten que su financiamiento se dio a través de recursos propios (los recursos en el sentido amplio son entradas en el sistema productivo y la unidad básica de análisis a nivel interno de la empresa) o préstamos familiares, alegando que *“son muy duras las burocracias que manejan los bancos, y que no es fácil todo el papelerío que exigen”*. A su vez 2 (dos) de estas 10 (diez) accedieron a préstamos bancarios.

. Por otro lado, 4 (cuatro) de ellas recibieron primordialmente el apoyo de proveedores y fueron estos quienes los patrocinaron suministrando maquinarias, semillas y manteniendo sus cuentas corrientes hasta que esta pudiera hacer frente a la situación (ver Anexo 4).



Figura 7. Elaboración propia.

Los resultados de la investigación arrojan que los empresarios cuentan con estudios de educación media. Sin embargo, alrededor del 80% han iniciado de forma empírica su negocio, por supuesto con toda la problemática que ha servido de marco para el desarrollo de su empresa.

Uno de los problemas más básicos que enfrenta cualquier sistema financiero proviene de la información asimétrica entre prestamistas y prestatarios.

El racionamiento crediticio tiene un impacto particularmente fuerte en las PyMEs, principalmente por la falta de transparencia de sus flujos financieros. Durante los años noventa en Argentina se produjo un significativo cambio en el sistema crediticio. La expansión del crédito hacia numerosos sectores, que no tenían acceso al mismo, fue básicamente explicada por la estabilidad en el tipo de cambio, baja volatilidad relativa en la tasa de interés, pero fundamentalmente por una casi ilimitada disponibilidad en los flujos de fondos externos que llevaron a esta expansión.

Los demandantes de créditos pueden pertenecer al ámbito público (empresas públicas y los distintos niveles de la administración) y privado (personas jurídicas y personas físicas). Los oferentes de créditos son el conjunto de agentes capaces de realizar depósitos en el sistema financiero, es decir, son todos aquellos agentes dispuestos a entregar dinero a cambio de instrumentos financieros.

Por variados motivos, las empresas suelen no suscribir todos los contratos de créditos que pretenden. Esta imposibilidad de acceso al crédito reviste distintas formas, y una de ellas puede ser el racionamiento crediticio.

Adicionalmente, muchas de las empresas familiares incluidas en la encuesta afirman que tienen una estrategia de negocios y recursos financieros suficientes para aprovechar las oportunidades que surjan. Cuando se cuestionó si alguna vez recurrieron

a los planes que otorga el Estado o si accedían de manera recurrente a financiamiento a través de entidades financieras, las PyMEs manifestaron que una vez establecidas y con un historial o bien llamada con una adecuada “carpeta al día”, el acceso a créditos mediante entidades financieras es recurrente, de hasta dos veces por año. Durante la misma pregunta, todas mencionaron tener que afrontar el famoso “derecho de piso”, el cual deben superar para poder ser considerados aptos por las entidades al momento de solicitar dicho crédito.

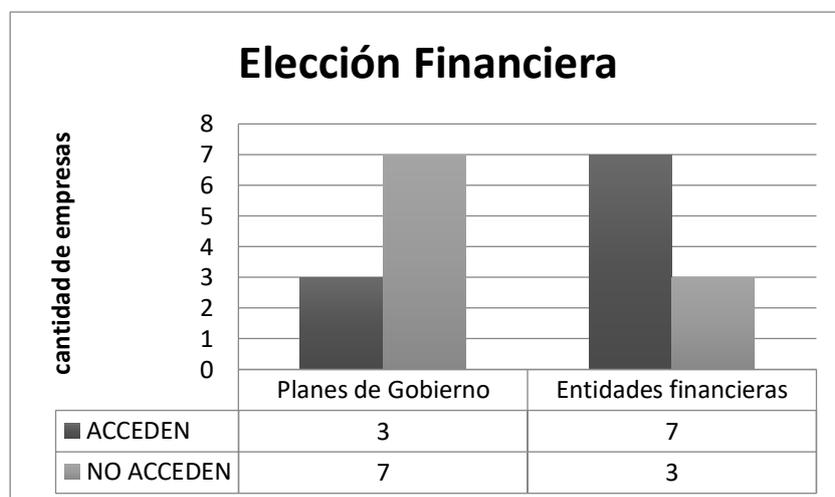


Figura 8. Elaboración propia.

Sin embargo, en cuanto a las alternativas ofrecidas existentes de financiamiento que brinda el Estado, seis de estas expusieron que no acceden a ellos, no los conocen o solo lo hacen de forma superficial, (Ver Anexo 5).

El escenario que dejará la pandemia COVID-19 en la Argentina tendrá consecuencias económicas sin precedentes en el sector PYME. Las micro, pequeñas y medianas empresas son grandes protagonistas de la actividad económica ya que representan el 44% del PBI nacional y movilizan del 70% del empleo privado del país.

Las PyMEs Argentinas durante los años 2020 y 2021 se vieron enfrentadas a dos dificultades: Covid-19 y crisis económica.

Continuando con la entrevista uno de los interrogantes planteados fue: “¿*Qué opina del accionar del estado con las PyMEs durante la pandemia?, ¿A ustedes de qué manera los impacto?*”, en la cual en su totalidad los propietarios expresaron que el accionar del estado con las PyMEs agropecuarias fue insuficiente, “*no somos vistas por el estado*”.

Respecto al impacto que recibieron provocado por la pandemia Covid-19, el 80% de las PyMEs manifestó que este no fue de manera directa ya que encuadraban dentro del “trabajo esencial” por su producción. En sus productos se encuentran: producción de papa semilla, cereales y producción de papas para industria.

El efecto adverso que se vio reflejado tuvo lugar en los insumos necesarios para poder continuar con la productividad en tiempo y forma, cabe aclarar que la actividad agropecuaria siempre se rige de tiempos estipulados por las épocas de año, destinados para la cortada, siembra, cosecha y embolsada. También hubo una disminución de demanda dado que las empresas que requieren su producción se encontraban cerradas bajo las medidas tomadas durante la etapa de cuarentena (Ver Anexo 6).

## Discusión

El trabajo de investigación realizado surgió por el interés en conocer en profundidad cuáles eran las lógicas y estrategias de producción de las PyMEs familias que se dedican a la actividad agropecuaria, específicamente en la producción de “papa” o “papa semilla”.

Se realizaron las entrevistas pormenorizadas en el período bajo estudio a los productores de las PyMEs agropecuarias de General Alvarado. A partir de las entrevistas detalladas, se fueron “componiendo” o “estructurando” las diferentes lógicas que se agrupan para dar sentido a la presente investigación, la cual se orientó a exponer el financiamiento al que pueden aspirar las PyMEs Familiares, como instrumento para acceder a los recursos para llevar a cabo sus actividades, planificar su futuro o expandirse.

Las Pymes en Argentina, al igual que en la mayoría de los países, son el motor de la economía. Además de la participación que tienen estas empresas en el entramado productivo, su importancia radica en la generación de empleo de la economía. En su investigación los autores Mora, Rodríguez, y Rocha (2017), disponen que el 99% de las empresas en el mundo son Pymes, y de este total, el 90% son de tipo familiar. Contribuyendo en un grado muy importante para mantener productivos el campo, las industrias y los servicios.

En este trabajo se puso en cuestionamiento quienes lideran las empresas familiares, y, coincidiendo con las terminologías aplicadas de Butarrelli Silvia (2012), se comprobó mediante los resultados obtenidos que en la mayoría las empresas entrevistadas son los fundadores de las mismas quienes se encuentran al mando,

mientras que el resto de las empresas consultadas están transitando o han transitado ya el cambio generacional. Al igual que concluye Ciano (2010).

Conjuntamente, y en la misma línea, se buscó obtener información sobre cómo las PyMEs financiaban sus inicios, ya que estos suelen ser limitados por cuestiones como la informalidad, y el riesgo, entre otros, tal como mencionaba Valenzuela (2009). Concordando con Vera (2014), los resultados obtenidos confirman en su totalidad que en sus orígenes las PyMEs familiares encuentran muchos obstáculos que hacen que los recursos propios sean su alternativa al momento de emprender su proyecto. Algunos de los requerimientos que dificultan el acceso al apalancamiento son las altas tasas de interés y escasez de documentación respaldatoria debido a que estas nuevas empresas no cuentan con historial crediticio por encontrarse precisamente en sus comienzos.

Como son empresas agropecuarias en la que su actividad principal se encuentra la producción de papa, es muy riesgoso poder acceder a un crédito, dado que cualquier financiamiento que deba ser liquidado con producción no puede tener a ciencia cierta cuál es el margen de ganancias, tal como menciona Low (2014) por su inevitable exposición a los procesos climáticos.

Guercio, Martínez y Vigier, (2017) sostienen que, en Argentina, el financiamiento externo para las Pymes, proviene del sector bancario, y dicho financiamiento es escaso si se lo compara con otros países de la región. Valenzuela (2009) mencionaba las problemáticas del financiamiento que poseen las PyMEs en México, siendo la principal la falta de estructura y profesionalización. Vera (2014) infiere que las PyMEs colombianas se financian primordialmente con recursos propios, reflejando la tendencia de los propietarios a evitar la financiación de entidades externas. De igual forma León y Varela (2011) adornan que las PyMEs enfrentan graves

problemas, originados por la carencia de información disponible y falta de una herramienta de análisis.

Se puede concluir que son varios los países que tienen la misma problemática en cuanto al financiamiento de una empresa que emprende. Guercio, Martinez y Vigier (2017) del mismo modo expresan que este tipo de empresas utiliza en primer lugar la reinversión y luego el endeudamiento bancario. Por eso es acertado afirmar que para poder dar continuidad al proyecto, una empresa familiar debe contar con un respaldo y fondos propios para financiarse al menos durante los primeros 5 años de vida.

En la investigación “¿Por qué fracasan las PyMEs? “ (2018) reveló que el 80% de las PyMEs no sobrevive a los dos años y algunas a los cinco, tal como lo hace en su artículo la columnista Paulise (2016). En comparación de este estudio con las empresas en investigación podemos estar en desacuerdo con el porcentaje de fracaso que presenta y la vida útil de una PyME, dado que en su totalidad estas empresas agropecuarias, a pesar de contar con limitaciones financieras, altas tasas impositivas y considerar que el aporte que el estado brinda es realmente escaso, hoy todas cuentan con una antigüedad mayor a cinco años. Ahora, en cuanto a la adjudicación que hace con respecto a la falta de educación empresarial, cabe destacar que en nuestros resultados la mitad de estas empresas es llevada a adelante por propietarios que cuentan sólo con un nivel de estudios secundarios, mientras que la otra mitad tiene una educación universitaria o de grado orientada a la gestión, administración y contabilidad. El proceso de reconversión y de capacitación en gestión empresarial es fundamental.

En cuanto al apoyo del Estado en la actualidad se cuenta con las Escuelas de Negocios (2021) y (LUFÉ) las cuales procuran contribuir a mejorar las capacidades de gestión económica y financiera de las PyMEs agroalimentarias, siendo esta una gran

iniciativa para poder erradicar las desafortunadas debilidades que apareja contar con desconocimiento empresarial, pero estas no poseen la difusión que necesitan, llegando a unos pocos y perdiendo la finalidad. Las medidas contempladas por el gobierno para el área de producción brindan varias líneas de crédito para PyMEs Agropecuarias, ya mencionadas. Sin embargo, las empresas agropecuarias, no tienen como primera opción el acceso a las mismas, y no es solo por causa de burocracias documentales, sino que los desconocen o simplemente prefieren no hacerlo, tal como lo es la iniciativa de registrar las PyMEs (2021), los entrevistados respondieron en su mayoría como antes se mencionó, que desconocen los planes del gobierno, tal como expreso en su informe la CAME (2020) , siendo un gran factor la desinformación.

Es de relevancia destacar las altas tasas impositivas, tal como expresa Gonzalez (2021), no siendo un detalle menor, ya que nuestro país contempla año a año, elevados porcentajes, que impactan de manera directa a cada sector, afectando en las fuentes de financiamiento accesibles. Por ello sería de gran utilidad contar con instrumentos que reduzcan el riesgo comercial y financiero.

El estudio coincide, cómo se expresó anteriormente, con qué las PyMEs enfrentan problemas en sus inicios, el mismo se va modificando con su dimensión y su antigüedad, tal como expreso Guercio (2017). No obstante, se pudo constatar que cuando las empresas ya cuentan con una antigüedad y manteniendo una apropiada “carpeta al día”, los créditos bancarios son fáciles de acceder, y si son propicios para la empresa pueden tener una recurrencia de hasta dos veces por año.

El Banco de Desarrollo de América Latina (2019), sostuvo en su estudio que Argentina cuenta con una amplia gama de programas e iniciativas para apoyar el

desarrollo de las PyMEs. Pero estos no son alcanzados o tomados en cuenta por la poca difusión que se les brinda.

La pandemia puso a prueba a todo el sector agroindustrial. A pesar de las complicaciones iniciales y de las restricciones de circulación, se logró avanzar con la campaña agrícola 2019-20 y se mantuvieron las actividades regionales.

### *Limitaciones*

Dentro de la presente investigación se pudieron encontrar varias limitaciones. Una de ellas es el tamaño de la muestra, dado que al ser pequeña es difícil encontrar relaciones y generalizaciones significativas a partir de los datos. Las pruebas estadísticas normalmente requieren un tamaño de muestra más grande para asegurar una distribución representativa de la población y ser considerados representativos de los grupos.

Por otro lado, debido a la situación actual de Covid-19, solo se pudo realizar las entrevistas y encuestas de manera telefónica, acortando la interacción con el entrevistado. De esta manera, la consulta se limitó a una serie de preguntas previamente elaboradas, perdiéndose la oportunidad de extender la entrevista e incorporar detalles y vivencias por parte de los empresarios consultados.

A su vez, se evidenció la falta de estudios previos de investigación sobre el tema. Cabe destacar que hay un sin número de estudios de referato realizados sobre PyMEs, pero no es así cuando se busca específicamente sobre las PyMEs agropecuarias.

Finalmente, se cuestiona la fidelidad y veracidad de los datos, por tratarse de un trabajo con un componente subjetivo muy importante.

## **Conclusión**

Para el desarrollo del presente trabajo se aplicó una metodología particular para responder a las preguntas de investigación que se plantearon. Dicha metodología se basó en la revisión bibliográfica de casos similares.

A pesar de que se lograron los objetivos planteados, se destaca que aún queda mucho trabajo por hacer, principalmente sobre áreas de oportunidad que pueden ser exploradas para beneficio de las organizaciones.

Se obtiene primeramente como conclusión que, en la mayoría de los casos las PyMEs familiares poseen una considerable dificultad de acceso a financiación externa cuando dan inicio a su proyecto. En el presente caso de estudio, son consideradas las experiencias vividas, valores, representaciones, etc. propios de cada familia, donde claramente las primeras experiencias adquieren una posición dominante con respecto a las experiencias que sobrevinieron en el tiempo.

Así como cualquier otro tipo de empresas, la empresa familiar tiende a la producción de bienes y servicios para generar riqueza, pero organizándose de un modo diferente. La singularidad de la empresa familiar radica en que su capital humano, es decir, sus directores, gerentes y empleados, comparten relaciones familiares, normas y códigos de conducta en el lugar de trabajo. El sistema familiar es básicamente emocional, pues sus miembros están vinculados por lazos afectivos.

Al analizar las posibilidades de sucesión y continuidad de la empresa familiar se concluye que todos los productores que integran este grupo desean continuar con esta actividad en el futuro.

Las PyMEs agropecuarias, por su escala productiva y comercial, poseen posibilidades de acceder al mercado y conocer las oportunidades que allí se presentan.

En una primera etapa requieren contar con apoyo externo para poder realizarlo, y de ahí surge la necesidad de la participación del Estado con diversos instrumentos.

Cabe destacar, según los resultados obtenidos en la investigación realizada, que el tema tratado es completamente relevante tanto en la actualidad como diez, o veinte años atrás. El mismo refleja un insuficiente avance en cuanto al apoyo y racionalismo crediticio, con la cual se pudieran disminuir estas limitaciones, dando lugar a oportunidades de crecimiento sostenido, sin que sea tan arduo el inicio de un proyecto familiar.

La pandemia, en su impacto global, también puso a prueba a todo el sector agroindustrial. Sin embargo, el campo nunca detuvo su marcha. El sector demostró, como ninguna otra actividad, su característica de esencial e indispensable, no sólo para la economía, sino fundamentalmente para la subsistencia de la población.

Si bien este estudio no pretende estimar la magnitud de los efectos que tuvo la pandemia sobre el sector agrícola ni los impactos de las varias políticas públicas ya implementadas, desde la información presentada se infiere la importancia del campo como motor de la seguridad alimentaria.

En nuestro país, el emprendedorismo no solo ayuda a aliviar el problema de desempleo, sino que retribuye económicamente a muchas familias. El sector agrícola contribuye a la compensación de la necesidad de alimentos, también a la prosperidad de los ciudadanos y a la industria y economía del país. A lo largo de la presente investigación se observó que la liberalización económica y, en el caso de la región en estudio, “la producción de papa” presentaba tanto retrocesos como áreas de oportunidad. Si bien hubo un sentido de desencanto respecto a las expectativas que tenían los productores agropecuarios al comenzar sus emprendimientos, también se

puede aseverar que con el paso de los años esta inestabilidad fue perdiendo importancia, dado que el resultado ha sido exitoso, gracias al apoyo de sus familias, ya sea con recursos o simplemente acompañando y apostando al proyecto.

La industria agroalimenticia es de vital importancia para una nación. Es por ello que a pesar de las problemáticas que pueden impactar en ellas, son relativamente pocas las que no logran una continuidad en el tiempo, y desaparecen, siendo este un dato no menor, ya que en varios sectores de emprendedorismo, no pasa lo mismo. Estos, ante tanta presión tributaria e inestabilidad no solo al inicio, sino que acompañado con las crisis, suelen no tener otra alternativa que cerrar.

Es preciso que exista una fuerte inclusión activa entre financiamiento y empresas, donde la económica y las formas de producir se fortalezcan en un modelo de desarrollo más equitativo, donde se asigne a todos los actores las mismas oportunidades y recursos que incorporen una continuidad y estabilidad en el tiempo.

Independientemente de las herramientas de financiamiento y administración esbelta que se apliquen en la organización, se entiende que no se logrará mejorar el desempeño si no existe un compromiso, voluntad e iniciativa, tanto de la empresa como de la oferta externa de apalancamiento.

### ***Recomendaciones***

A partir de lo expuesto anteriormente se proponen ciertas recomendaciones que podrían tener un impacto positivo en el desempeño y contribuir a alcanzar esa visión a la que la organización aspira y las mismas son:

- Mayor oferta y flexibilidad de las entidades financieras que contribuyan al futuro de un emprendimiento familiar.

- Para la disminución de la mortandad de las PyMEs: planificar estrategias, la instrumentación de instancias y acciones que resulten coherentes con la experiencia recogida hasta ahora y que al mismo tiempo sean innovadoras.
- Capacitación y asistencia dirigida en procesos de manejo de la gestión administrativa que contribuyan a mejorar su desempeño económico.
- La reestructuración de las políticas, las cuales tienen la posibilidad de brindar apoyo y a su vez reducir la carga impositiva.
- Impulsar y fomentar los sistemas de financiamiento alternativos que posibiliten acceder a la obtención de créditos para el fortalecimiento de la economía de las PyMEs agrícolas.
- Asistencia al productor en todos los aspectos vinculados con la reconversión productiva e integración hacia la agroindustria

Para lograr la eficiencia en una empresa familiar agropecuaria, se deberá llevar una administración y una planificación estratégica adecuada. Existe una presión cada vez mayor para que las empresas familiares realicen una mejor planificación de sus negocios y una planificación cuidadosa se vuelve esencial para asegurar una transición sin problemas, diferenciando intereses y objetivos de la familia con los de la empresa, produciendo grandes beneficios en la empresa, capacitando y profesionalizando a sus integrantes, conduciendo al éxito la empresa familiar, persistiendo de este modo en las siguientes generaciones.

## Referencias

Editorial Errepar. (09 de 04 de 2021). *Legajo Único Financiero y Económico para MIPYMES*. Recuperado el 24 de 08 de 2021, de <https://blog.errepar.com/>:  
<https://blog.errepar.com/que-es-el-legajo-unico-financiero-y-economico-para-mipymes/>

*¿Por qué fracasan las PyMEs?* (29 de 09 de 2018). Recuperado el 31 de 08 de 2021, de [www.grandespymes.com.ar](http://www.grandespymes.com.ar): <https://www.grandespymes.com.ar/2018/09/29/por-que-fracasan-las-pymes-3/>

*Distribución de Pymes en Argentina*. (05 de 02 de 2020). Recuperado el 24 de 08 de 2021, de BCRNEWS: <https://bcrnews.com.ar/economia/como-es-la-distribucion-de-pymes-en-argentina/>

*Escuelas de Formación en Agronegocios para PyMEs Alimentarias*. (2021). Recuperado el 03 de 09 de 2021, de Alimentos Argentinos: [http://www.alimentosargentinos.gob.ar/Escuela\\_de\\_negocios\\_2021/](http://www.alimentosargentinos.gob.ar/Escuela_de_negocios_2021/)

*Legajo Único Financiero y Económico*. (30 de 03 de 2021). Recuperado el 24 de 08 de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/>:  
<https://www.argentina.gob.ar/noticias/las-pymes-contaran-con-el-legajo-unico-financiero-y-economico-para-simplificar-tramites-y>

*Registrar una PyME*. (10 de 06 de 2021). Recuperado el 02 de 09 de 2021, de [Argentina.gob.ar](http://Argentina.gob.ar): <https://www.argentina.gob.ar/registrar-una-pyme-para-obtener-beneficios-de-la-ley-pyme>

- Anabelle León Chinchilla, M. V. (2011). *La rentabilidad como fuente de crecimiento y sostenibilidad en el entorno empresarial*. Recuperado el 30 de 08 de 2021, de <https://revistas.ucr.ac.cr>:  
<https://revistas.ucr.ac.cr/index.php/economicas/article/view/7056/6741>
- Anguita, C., Labrador, R., & Campos, D. (05 de 2003). La encuesta como técnica de investigación. Elaboración de cuestionarios y tratamiento estadístico de los datos (II). *Atención primaria*, 31(9), 2.
- Arias-Gómez, J. J., Villasís-Keever, M. Á., & Miranda Novales, M. G. (2016). El protocolo de investigación III: la población de estudio. *Revista Alergia México*.
- Boyadjian, C. (06 de 10 de 2020). *CRONISTA*. Recuperado el 24 de 08 de 2021, de El 22% de todo el empleo privado se genera en el sector agroindustrial: <https://www.cronista.com/economia-politica/El-22-de-todo-el-empleo-privado-se-genera-en-el-sector-agroindustrial-20201006-0037.html>
- Butarelli, S. (17 de febrero de 2012). *Empresas Familiares agropecuarias*. Recuperado el 24 de 08 de 2021, de biblioteca virtual: <https://bibliotecavirtual.unl.edu.ar:8443/bitstream/handle/11185/354/tesis.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- CAME. (julio de 2020). *La Situación de las Pymes durante la pandemia*. Confederación Argentina de la mediana empresa.
- Categorías Pymes*. (s.f.). Recuperado el 24 de 08 de 2021, de AFIP: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>

Ciano, M. D. (2010). *PYMES – ROL EN LA ECONOMÍA NACIONAL Y CARACTERÍSTICAS PARTICULARES DE FUNCIONAMIENTO*. Recuperado el 30 de 08 de 2021, de <https://aduba.org.ar>: <https://aduba.org.ar/pymes-rol-en-la-economia-nacional-y-caracteristicas-particulares-de-funcionamiento/>

Cohen, N., & Gomez Rojas, G. (2019). *Metodología de la investigación. ¿Para qué?* Autónoma de Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina: Editorial Teseo.

Departamento de Financiamiento y Competitividad. (2020). *Encuesta IMAF para Pymes*. Recuperado el 30 de 08 de 2021, de <https://www.redcame.org.ar>: <https://www.redcame.org.ar/advf/documentos/2021/03/605a1da6d297f.pdf>

Departamento de Financiamiento y Competitividad. (2021). *INFORME IMAF – 2021*. Recuperado el 25 de 08 de 2021, de Red Came: <https://www.redcame.org.ar/advf/documentos/2021/04/608af1c147b57.pdf>

Espinoza, E. (11 de 2016). *Universo, muestra y muestreo*. Recuperado el 06 de 09 de 2021, <http://www.bvs.hn>: <http://www.bvs.hn/Honduras/UICFCM/SaludMental/UNIVERSO.MUESTRA.Y.MUESTREO.pdf>

Fuertes, C. (2 de 08 de 2021). *Escuelas de Formación en Agronegocios*. Recuperado el 03 de 09 de 2021, de El Agrario: <https://www.elagrario.com/actualidad-nueva-edicion-de-las-escuelas-de-formacion-en-agronegocios-56911.html>

García, R. y. (08 de 2017). *El entorno económico de los negocios en México, la importancia de las PYMES en el comercio exterior*. Recuperado el 25 de 08 de 2021, de: <https://books.google.com.ar>:

<https://books.google.com.ar/books?id=nEXODwAAQBAJ&pg=PA27&dq=importancia+de+pymes+espa%C3%B1a&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiWqPmJgszrAhUTA9QKHWUGAtAQ6AEwAXoECAIQAg#v=onepage&q=importancia%20de%20pymes%20espa%C3%B1a&f=false>

Gonzalez, E. (14 de 01 de 2021). *Inflacion 2020*. Recuperado el 10 de 08 de 2021, de El pais: <https://elpais.com/economia/2021-01-14/argentina-cierra-2020-con-una-inflacion-del-361.html>

Guercio, M., Martinez, L., & Vigier, H. (enero-marzo de 2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de altatecnología. *Estudios Gerenciales*, 1-6.

Hernández-Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodologia de la investigacion , la ruta cuantitativa, cualitativa y mixta*. Ciudad de México: MCGRAW-HILL INTERAMERICANA EDITORES, S.A.

Intriago Cedeño, M. E., Bravo Rosillo, N. G., & Bravo Rosillo, D. C. (01 de 01 de 2021). *Una aproximación preliminar a la gestión de los recursos financieros de las pequeñas y medianas empresas del sector agrícola*. (C. Habana, Ed.) Recuperado el 26 de 08 de 2021, de Scielo: <http://scielo.sld.cu/pdf/cofin/v15n1/2073-6061-cofin-15-01-e04.pdf>

Low, M. G. (2014). *Agro.uba.ar*. Recuperado el 24 de 08 de 2021, de La evolucion del financiamiento agropecuario: [https://agro.uba.ar/apuntes/wp-content/uploads/2020/01/22la\\_evolucion\\_del\\_financiamiento\\_del\\_sector\\_agrope](https://agro.uba.ar/apuntes/wp-content/uploads/2020/01/22la_evolucion_del_financiamiento_del_sector_agrope)

cuario\_argentino\_entre\_1990y2013\_en\_el\_marco\_de\_la\_agriculturizacion\_low.pdf

Lucio, C. F. (2014). *Metodología de la investigación* (Vol. sexta edición ). Impreso en México: McGRAW-HILL / INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.

*Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca, financiamiento.* (s.f.). Recuperado el 24 de 08 de 2021, de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/agricultura/financiamiento>

OECD, CAF banco de desarrollo de america latina. (29 de 04 de 2019). *América Latina y el Caribe 2019 Políticas para PYMEs competitivas en la alianza del pacifico y países participantes de america del sur.* Recuperado el 30 de 08 de 2021, de <https://read.oecd-ilibrary.org>: [https://read.oecd-ilibrary.org/development/america-latina-y-el-caribe-2019\\_60745031-es](https://read.oecd-ilibrary.org/development/america-latina-y-el-caribe-2019_60745031-es)

Paulise, L. (10 de 06 de 2016). *El 80% de las PyMEs no sobrevive mas de dos años.* Recuperado el 31 de 08 de 2021, de <https://www.somospymes.com.ar>: <https://www.somospymes.com.ar/item/17331-el-80-de-las-pymes-no-sobreviven-mas-de-dos-anos-en-argentina.html>

Pena , J., Fernandez Alsina, C., Basail, R., & Justo, A. (junio de 2000). *Las PyMEs Agropecuarias.* Recuperado el 24 de octubre de 2021, de Una propuesta de caracterización operativa y de acción institucional: <https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-pyme.pdf>

Pwc. (2010-2011). *Lazos Familiares en los negocios.* PricewaterhouseCoopers.

Valenzuela, R. L. (2009). *Las problemáticas del financiamiento a las Pymes en México*.

Recuperado el 25 de 08 de 2021, de [revistaeconomia.unam.mx](http://revistaeconomia.unam.mx):

<http://revistaeconomia.unam.mx/index.php/ecu/article/view/375/372>

Vera-Colina, M. A.-M.-R. (JULIO- SEPTIEMBRE de 2014). *Acceso a la financiación*

*en Pymes colombianas*. Recuperado el 26 de 08 de 2021, de INNOVAR. Revista

de Ciencias: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=81831420012>

## Anexos

### Anexo 1. *Entrevista telefónica*

#### *Preguntas*

1. ¿Cuál es su nombre?
2. ¿Podría decirme el nombre de la empresa?
3. ¿Cuál es la actividad que se desarrolla en ella?
4. ¿En qué año fue fundada? ¿Por quién?
5. Dentro de la empresa. ¿Hay familiares trabajando? ¿Qué funciones desarrollan?
6. ¿Sabe cómo fue la financiación en sus inicios?
7. ¿De qué manera se afrontaron los problemas financieros en los primeros años de vida de la empresa?
8. ¿Alguna vez recurrieron a los planes que otorga el estado? ¿Conoce alguno?
9. ¿Con que frecuencia recurren al financiamiento por medio de las entidades bancarias? ¿considera que son fáciles de acceder? ¿por qué?
10. Muchas nuevas empresas se financian con recursos propios y otras con capital prestado por sus familiares, conocidos y/o amigos. ¿usted alguna vez colaboró con alguna PyME que recién estaba iniciando?
11. ¿Cuáles cree que son las trabas con las que se encuentra una empresa agropecuaria al momento de poner en marcha su proyecto?
12. ¿Cuál es el máximo nivel educativo alcanzado por el productor?
13. ¿Cuentan con personal capacitado? tales como contadores, administradores, etc. ¿Siempre fue así?
14. ¿Qué opina del accionar del estado con las PyMEs? ¿De qué manera los impacto la pandemia?
15. ¿Qué propondría usted, para poder ayudar a los nuevos emprendedores?

## Anexo 2. Encuesta

1. ¿La empresa fue heredada o fundada por usted?

Heredada

Fundada

2. ¿Trabajan familiares dentro de la empresa?

SI

No

3. ¿Cuántos integrantes de la familia, trabajan en la empresa?

Solo yo

Más de 2

Más de 3

4. ¿Cuál cree que son los factores que limitan el crecimiento de las PyMEs agropecuarias?

Mala gestión administrativa

Falta de conocimiento en áreas financieras

Falta de acceso a créditos

5. ¿Los créditos por entidades financieras son una opción al momento de financiar su empresa?

SI

No

6. ¿Alguna vez ayudo a financiar a otra empresa familiar?

SI

No

7. ¿Qué opina sobre los planes de reactivación que propone el gobierno?

No los conozco

No son eficientes

Son de gran importancia

8. ¿Cómo financiaba la empresa en sus inicios?

Recursos propios

Recursos financieros (banco)

Préstamo de amigos/conocidos

Otros:

9. ¿Tiene conocimiento sobre administración y gestión de empresas?

La obtenida por experiencia

No, pero tengo personal capacitado

Si

### Anexo 3. Consentimiento.



### Universidad Empresarial Siglo 21

..... de septiembre 2021, Partido de Gral. Alvarado

Provincia de Buenos Aires.

#### Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de este consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Lucrecia Daiana Lamarque, estudiante de la Universidad empresarial Siglo 21. El objetivo principal de este estudio es: Analizar las diferentes opciones de financiamiento que tienen las PyMEs familiares en momentos de inestabilidad de Gral. Alvarado, provincia de Buenos Aires.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista en profundidad. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La investigación se utilizará para ser publicado como trabajo final de grado, con fines académicos.

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, las grabaciones se destruirán o eliminarán.

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 Lamarque Lucrecia Daiana. He sido informado (a) sobre el objetivo del estudio.

Me han indicado también que tendré que responder preguntas en una entrevista a profundidad.

Nombre del Participante

Firma del Participante

#### Anexo 4. Respuestas obtenidas en la entrevista.

Todas las respuestas de los propietarios plasmadas en las siguientes tablas, fueron transcritas en su totalidad, tal cual fueron expuestas durante la entrevista.

	<b>Inicio de emprendimiento</b>	<b>Herramientas financieras utilizadas</b>	<b>¿Cómo afrontaron los problemas financieros en sus inicios?</b>
<b>PyME 1</b>	2002	La principal fuente de financiación fueron las cuentas corrientes con proveedores y adelantos o entrega de maquinarias por parte del principal cliente de la firma.	Un proveedor nos hizo un contrato donde adelanto recursos financieros y de maquinarias. En ese año el país estaba prácticamente en llamas, y lo disponible era bastante poco útil.
<b>PyME 2</b>	2013	En mi caso tuve que vender un vehículo	Pedí financiación para el año siguiente
<b>PyME 3</b>	2013	La financiación fue asistida con facilidades de pagos a los proveedores y de ahorros familiar.	Las trabas son muchas; pero sin dudas las cargas impositivas son las de mayor peso. Los proveedores son la única opción a veces.
<b>PyME 4</b>	1995	Ahorros propios , y créditos de terceros	Con financiamientos bancarios, con préstamos de amigos y vendiendo algunas herramientas de trabajos
<b>PyME 5</b>	2012	mi padre fue el que me dio una mano	Por suerte problemas no hubo, despacio la empresa fue creciendo
<b>PyME 6</b>	2004	Con recursos propios	Ahorros. Banco. Herencias
<b>PyME 7</b>	2003	Con la ayuda de gente/proveedores que nos conocían, tuvimos la oportunidad de empezar con 15 hectáreas, en la cual nos financiaban las semillas y los productos a pagar a cosecha y el resto lo poníamos con la plata de nuestros sueldos	Con cautela ante el endeudamiento, ya que no contábamos con la disponibilidad genuina para hacer la producción. Con el correr de los años nos fueron conociendo y se fueron abriendo las puertas.
<b>PyME 8</b>	2014	Bancaria y mediante proveedores	Eficientizando los recursos disponibles
<b>PyME 9</b>	1992	Plan financiero del banco de la nación, herencia.	Las cooperativas, permitieron encontrar los insumos necesarios y era un alivio.
<b>PyME 10</b>	2014	Recursos propios durante 8 años	Si 8 terribles. Un contrato por 2000 ton de papa solo llevo 500 ton y el resto no lo consumió porque había súper producción. La pérdida fue total ya que 1500 ton no se pudieron vender. Merced a la conducta desarrollada a lo largo de más de 20 años en la actividad, hablé con cada uno de los acreedores y prometí cumplir con mis compromisos cosa que me costó 4 años salir de las deudas y seguir produciendo. Además de vender varios activos 2 camiones y 2 vehículos

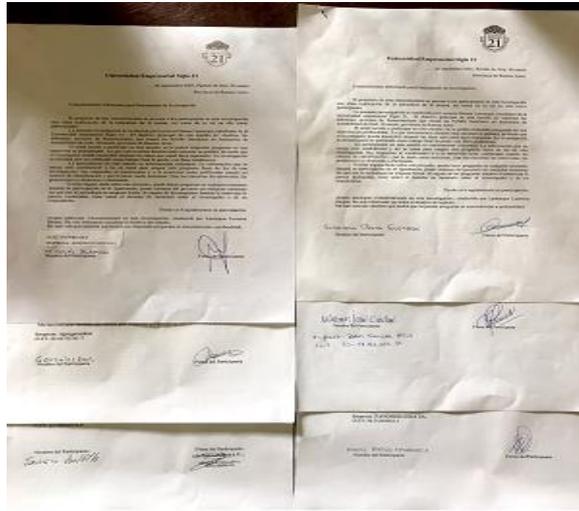
### Anexo 5.Respuestas

	<b>Accede a planes financieros del Estado</b>	<b>Accede a financiamiento por medio de las entidades bancarias</b>	<b>¿Son de fácil Acceso?</b>
<b>PyMe 1</b>	Si, varios. El Último es el certificado MiPyME	Depende de los productos que ofrecen, si son buenos hemos accedido hasta dos veces por año.	Cuando uno arranca una carpeta con el banco, tiene muchos más requisitos, no se llamar escollo, es un poco más tedioso, que a cuando uno ya tiene una carpeta en movimiento.
<b>PyMe 2</b>	En mi caso en particular no necesite subsidio por parte del Estado	Nunca recurrí a una financiación bancaria.	es muy difícil acceder a la misma, más cuando recién te inicias
<b>PyMe 3</b>	Si el préstamo tasa 0 y el ATP para mis empleados.	La verdad siempre necesitamos financiamiento por medio de banco	Suele ser muy engorroso presentar la documentación que la entidad requiere para solicitar el préstamo y además los tiempos son muy largos.
<b>PyMe 4</b>	No... no conocemos	Cada 3/4 años por créditos	Teniendo la carpeta al día si...cuando iniciamos pagamos ese derecho de piso famoso q en cualquier emprendimiento se paga.
<b>PyME5</b>	No, no nunca.	En pocas oportunidades	Hay mucha burocracia
<b>PyME 6</b>	No	Con frecuencia. Solo oportunidad	Se considera fácil solo en épocas electorales que dan créditos
<b>PyME 7</b>	No, no recurrimos, no conozco y no sé cómo funcionan.	No concurre frecuente a la financiación bancaria	No son fáciles para nosotros, porque cualquier tasa que se pague con producción es difícil saber cuál es el margen de ganancia.
<b>PyME 8</b>	No. No.	Permanentemente.	Relativamente si se cumple con los compromisos en tiempo y forma
<b>PyME 9</b>	No.	Si las líneas de créditos que nos apoyan.	Es bastante complicado ordenarse con la burocracia de documentación. Es a veces una traba, por la falta de tiempo, un productor está en actividad las 24 hs.
<b>PyME 10</b>	Si. Presentamos un proyecto de innovación tecnológica. Se gana por el detalle y minuciosidad de la presentación. El cual tiene un interés anual y se pusieron en garantía 2 tractores que superan el monto de lo otorgado	No.	Es muy difícil y más por las tasas de financiamiento

## Anexo 6. Respuestas.

	<b>¿Qué opina del accionar del estado con las PyMEs durante la pandemia? ¿A ustedes de qué manera los impactó?</b>
<b>PyME 1</b>	A nosotros particularmente la pandemia no nos impactó de manera directa, porque nuestro rubro está relacionado con los alimentos. Entonces no hemos tenido mayores dificultades, las que aparecieron las capitalizamos como un aprendizaje, incorporando nuevos protocolos. Notamos una carencia en insumos y eso nos ha generado demoras y a veces hemos tenido que comprar mal porque los insumos no están disponibles. Lo que más afectó a las PyMEs con el gobierno es el no manejo, mal manejo, o el no control de la inflación, ya que esto género que las empresas no se quieran desprender de los insumos, y tener esa incertidumbre de a qué valor van a reponer. Volviéndose un círculo de retroalimentación negativa
<b>PyME 2</b>	En si no influyó mucho ya que somos trabajadores esenciales en la pandemia. Si en varias oportunidades varió la continuidad por el cierre temporario de las fábricas. En mi caso en particular no necesite subsidio por parte del Estado
<b>PyME 3</b>	El impacto fue y es muy fuerte, ya que del estado no recibimos las asistencias necesarias para poder equilibrar nuestra economía y de esa manera poder tener los ingresos suficientes para poder subsistir.
<b>PyME 4</b>	Creo que no es fácil asistir a todas las necesidades de cada uno en particular de los habitantes. Toda ayuda económica para emprender alguna Pyme...se agiliza y llega en el momento oportuno, es decir cuando NO DEBES NADA
<b>PyME 5</b>	No hubo apoyo, tampoco fue un impacto abrupto. Solo quedó caminar despacio y firme
<b>PyME 6</b>	Solo brinda Impuestos
<b>PyME 7</b>	Personalmente, mucho no nos afectó, porque son productos alimenticios, nos dejó seguir trabajando con todos los recaudos necesarios. Y bueno si se vio reflejado en el consumo mucho menor, ya que tantos restaurantes, como fábricas estaban cerradas, entonces la demanda era inferior.
<b>PyME 8</b>	Muy pobre el accionar. No afecto porque fue uno de los únicos sectores que siguió en actividad
<b>PyME 9</b>	La pandemia de alguna manera nos afectó a todos, en todos los ámbitos. El accionar fue nulo, uno debe valerse por sí mismo. Hay que estar detrás de tu trabajo
<b>PyME 10</b>	Muy mal. Se nos pulveriza el circulante. Ya que lo que sembramos en octubre del 2020 y cosechamos en el 2021 desde enero a marzo y cobramos desde marzo abril y mayo. Se diluye con la inflación y no poseemos herramientas como para sostener ese capital obtenido lícitamente y que pagamos hasta el último impuesto. Que además nuestra empresa cumple con las normas internacionales Global Gap y Rain Forest de buenas prácticas agrícolas no somos vistas por el estado. Dando de trabajar en campaña a 16 empleados en forma directa

## Anexo 7. Consentimientos firmados



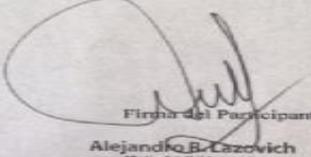
Escaneado con CamScanner

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Lamarque Lucrecia Dsiana. He sido informado (a) sobre el objetivo del estudio.  
Me han indicado también que tendré que responder preguntas en una entrevista a profundidad.

Empresa: Papas del sudeste s.a.  
CUI: 30-715 300 90-1

ALEJANDRO R. WZOVICH  
Nombre del Participante

  
Firma del Participante

Alejandro R. Wzovich  
ING. AGRÓNOMO  
Mat. Prov. N° 42617



**Universidad Empresarial Siglo 21**

27 de septiembre 2021, Partido de Gral. Alvarado  
Provincia de Buenos Aires.

**Consentimiento Informado para Participantes de Investigación**

El propósito de este consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Lucrecia Daina Lamarque, estudiante de la Universidad empresarial Siglo 21. El objetivo principal de este estudio es: Analizar las diferentes opciones de financiamiento que tienen las PYMEs familiares en momentos de inestabilidad de Gral. Alvarado, provincia de Buenos Aires.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista en profundidad. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La investigación se utilizará para ser publicado como trabajo final de grado, con fines académicos.

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, las grabaciones se destruirán o eliminarán.

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 Lamarque Lucrecia Daina. He sido informado (a) sobre el objetivo del estudio.  
Me han indicado también que tendré que responder preguntas en una entrevista a profundidad.

Empresa: NESMARAL S.R.L.  
CUIT: 30-70864644-6

NESMARAL S. R. L.  
ALBERTO HERNANDEZ  
SOCIO GERENTE  
Nombre del Participante

*[Firma]*  
Firma del Participante

Investigadora, 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, las grabaciones se destruirán o eliminarán.

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 Lamarque Lucrecia Daina. He sido informado (a) sobre el objetivo del estudio.  
Me han indicado también que tendré que responder preguntas en una entrevista a profundidad.

Empresa: DOS SOLES  
CUIT: -----

BETHU, DIEGO  
Nombre del Participante

*[Firma]*  
Firma del Participante