

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad**

**“Inestabilidad y financiamiento de Pymes industriales en la ciudad de Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe”**

**“Instability and financing of industrial SMEs in the city of Cañada de Gómez, province of Santa Fe”**

**Autor: Meneghin, Lucía**

**Legajo: VCPB036008**

**DNI: 35.643.569**

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

**Cañada de Gómez, Santa Fe.**

**Argentina, noviembre, 2021**

## **Agradecimientos**

Este trabajo va dedicado a mi amor y compañero de vida Fernando, a nuestro primer hijo Lorenzo y a quien está en camino.

Gracias a mi abuela por acompañarme en cada paso de mi vida.

Gracias a mis padres por inculcarme los valores del esfuerzo y del trabajo.

Gracias a mis amigos por las palabras de aliento, siendo luz en los momentos de oscuridad.

“No mires el camino, ni los tropiezos que tengas en él, sino mira hacia adelante, hacia donde están las metas y sueños que te has propuesto” - Anónimo

## **Resumen**

El presente trabajo tuvo por objeto analizar las estructuras de financiamiento utilizadas por 6 PyMEs familiares de la localidad de Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe, para sobrevivir al contexto de inestabilidad argentino. Se investigaron alternativas de financiamiento disponibles, las limitaciones que han sufrido para acceder al financiamiento externo y la conveniencia de cada alternativa planteada. La mayoría de las organizaciones encuestadas utilizó financiamiento propio y externo, tanto con proveedores, como con bancas privadas y públicas, mediante préstamos a tasas convenientes, especialmente para inversión. Concluyendo así, la importancia del financiamiento externo y el desconocimiento del mismo en Pymes familiares de la localidad en cuestión.

Palabras claves: PyMEs familiares, inestabilidad y financiamiento.

## **Abstract**

This paper aimed to analyze the financing structures used by 6 family SMEs in the town of Cañada de Gómez, province of Santa Fe, to survive the context of Argentine instability. Available financing alternatives were investigated, the limitations they have suffered in accessing external financing and the convenience of each alternative proposed. Most of the organizations surveyed used their own and external financing, both with suppliers and with private and public banks, through loans at convenient rates, especially for investment. In conclusion, the importance of external financing and the lack of knowledge of it in family SMEs in the locality in question.

Keywords: family SMEs, instability and financing.

## Índice

Introducción	4
<i>Objetivo general</i>	12
<i>Objetivos específicos</i>	12
Métodos	13
<i>Diseño</i>	13
<i>Participantes</i>	13
<i>Instrumentos</i>	13
<i>Análisis de datos</i>	14
Resultados	15
<i>Alternativas de financiamiento disponibles</i>	16
<i>Estructura de financiamiento adoptada</i>	17
<i>Conveniencia de las fuentes de financiamiento</i>	18
<i>Principales obstáculos para acceder al financiamiento de las PYMES analizadas</i>	19
Discusión	21
Referencias	27
Anexo I	30
<i>Documento de consentimiento informado</i>	30
Anexo II	31
<i>Entrevista</i>	31

## Introducción

Luego de la crisis económica del 2001 en Argentina, del derrumbe del Consenso de Washington de Estados Unidos y la recuperación económica en manos del presidente electo Néstor Kirchner en conjunto con su ministro de economía Roberto Lavagna a mediados del 2003, las Pymes se consolidaron como uno de los motores de la economía nacional en lo que respecta a generación de empleo, balanza comercial y asistencia a grandes empresas, entre otras. A partir del año 2003 un nuevo período comenzó, en el marco de una política orientada a reconstruir el tejido productivo, buscando asegurar la generación de nuevos puestos de trabajo y el impacto económico que esto representa.

La creación (y supervivencia) de nuevas empresas es un factor sustancial para el crecimiento y el desarrollo económico de un país, ya sea porque se generan más puestos de trabajo y se incrementa el ingreso total, o porque se generan nuevos procesos y/o productos. (Fundación Observatorio Pyme, 2018).

La principal característica de las PyMEs es la flexibilidad, ya que, en contextos cambiantes e inciertos, poseerán mayor capacidad de adaptación al entorno. Esto explica el crecimiento que tuvieron, comparadas con empresas más grandes, en los últimos años.

No obstante, es importante destacar, que su crecimiento es su mayor desafío, y, aunque no todas lo logran, otras podrán sobrevivir a las crisis y consolidarse como tal.

A partir del 1º de abril del 2021, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores, actualizó los topes de facturación que determinan qué empresas se encuadran dentro del Registro MiPyme. A través de la Resolución 19/2021 publicada en el Boletín Oficial, se actualizaron los montos máximos de facturación en todos los sectores y tramos tomando como referencia el índice de precios implícitos del PIB elaborado por INDEC. La medida, que se lleva adelante una vez al año, tiene como objetivo garantizar que ninguna micro, pequeña y mediana empresa que no haya aumentado su volumen real de ventas quede fuera de los beneficios que otorga el Registro MiPyme. Asimismo, esta actualización siguió las recomendaciones de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) a partir de las cuales se equilibró también la situación en los tramos de algunos sectores cuyos topes habían quedado desfasados.

Tabla 1. Límites para categorizar como PyME.

Límites de ventas totales anuales en pesos (\$)					
Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana 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
Límites de personal ocupado					
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
Límite de activos expresados en pesos (\$)					
Tope de Activo: 193.000.000					

Fuente: Boletín oficial de la República Argentina (2021)

Dentro de las Pymes, también se encuentran las que se denominan familiares.

Las empresas familiares poseen a su vez una serie de características que las hacen únicas y permiten la identificación de las mismas. Existen 3 aspectos considerados en la mayoría de las definiciones sobre empresas familiares que sirven para delimitarlas:

- La propiedad y control sobre la empresa (porcentaje de participación en el capital perteneciente a una familia)
- El poder que la familia ejerce sobre la empresa (realización de funciones de alta gerencia en la empresa, específicamente la dirección general)
- La intención de transferir la empresa a generaciones venideras.

En particular, en las empresas familiares, las familias propietarias promueven los valores y principios de la sociedad en que se encuentran, y aquellos que han caracterizado a miembros representativos de la familia, como los fundadores de la empresa. También pueden ser alimentados por los familiares políticos, que son nuevos integrantes que aportan dinamismo al sistema y contribuyen activamente en la formación de los miembros más jóvenes de la familia y en la búsqueda de financiamiento en forma eficiente (Goyzueta Rivera, 2013).

Cuando las nuevas generaciones asumen el rol de mando, las diferencias de visión según los plazos y los objetivos que se quieren lograr y cómo, así como las

responsabilidades que se asumen y el rol que se adjudican, se convierten en los principales desafíos a afrontar. Del total de empresas que existen en nuestro país, el 90% son empresas familiares, mueven el 70% del empleo privado y generan el 68% del PBI. Sin embargo, apenas el 4% sobrevive a la tercera generación y apenas el 1% a la cuarta, según datos del Club Argentino de Negocios de Familia (CANF, 2021).

Otro de los pilares que necesitan las Pymes para poder crecer y desarrollarse, que es el tema que nos aboca este trabajo, es tener su propio plan de financiamiento.

De acuerdo con la evidencia internacional, el acceso a fondos (propios y/o externos) para financiar el inicio de la actividad, la presión impositiva, el “saber hacer” y el entorno de negocios inciden de manera determinante en la generación de nuevas empresas (Fundación Observatorio Pyme, 2018).

Las fuentes de financiamiento son las obtenciones de recursos financieros que necesita la empresa para poder realizar sus operaciones cotidianas o de crecimiento a largo plazo (Castro, 2002).

Siguiendo a aquel autor, se pueden clasificar según distintos criterios:

Según su vencimiento:

- A corto plazo (devolución menor a un año)
- A largo plazo (devolución mayor a un año)

Según su propiedad:

- Financiamiento propio
- Financiamiento de terceros

Según su procedencia

- Fuentes de financiamiento internas: aportes de los socios, reservas y/ o resultados no distribuidos
- Fuentes de financiamiento externas:
  1. Préstamos: Contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.

2. *Leasing*: Contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas durante un determinado periodo de tiempo. Al término del contrato, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una opción de compra sobre el bien.
3. *Factoring*: consiste en que una sociedad cede a otra el cobro de sus deudas.
4. *Confirming*: producto financiero en donde una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores (beneficiarios) a una entidad financiera o de crédito.
5. Descuentos bancarios: ceden los derechos de cobro de las deudas a una entidad financiera, que anticipará su importe restando comisiones e intereses.
6. Pagaré: un documento que supone la promesa de pago a alguien. Este compromiso incluye la suma fijada de dinero como pago y el plazo de tiempo para realizar el mismo.
7. *Crowdfunding*: también llamado micromecenazgo, que consiste en financiar un proyecto a través de donaciones colectivas. Una gran plataforma para ello es Internet.
8. *Crowdlending*: que es un mecanismo de financiación colectiva por el que pequeños inversores prestan su dinero a una empresa con el objetivo de recuperar la inversión en un futuro sumada al pago de unos intereses. Es una alternativa a los préstamos bancarios.
9. *Venture Capital*: inversiones a través de acciones que sirven para financiar compañías de pequeño o mediano tamaño.
10. Sociedad de Garantía Recíproca: son entidades financieras cuyo objeto principal consiste en facilitar el acceso al crédito de las pymes y mejorar, en términos generales, sus condiciones de financiación, a través de la prestación de avales ante bancos, cajas de ahorros y cooperativas de crédito, Administraciones Públicas y clientes y proveedores.
11. Sociedad de Capital Riesgo: son sociedades anónimas dedicadas a la toma de participaciones temporales en el capital de empresas no financieras y no cotizadas en Bolsa. Normalmente facilitan préstamos participativos y realizan actividades de asesoramiento.
12. Financiamiento público: Recursos del Estado mediante diferentes programas.

Siguiendo a CANF (2021) se encuentran disponibles los siguientes programas estatales nacionales del ministerio de desarrollo productivo para apoyo a las Pymes:

- Financiamiento para Pymes: líneas de crédito para capital de trabajo, proyectos de inversión productiva e impulsos a Pymes exportadoras.
- Programa de apoyo a la competitividad (PAC): aportes no reembolsables para financiar la asistencia técnica y mejorar la competitividad de las Pymes.
- Programa de competitividad de economías regionales: aportes no reembolsables para financiar capacitaciones y equipamiento para Pymes regionales.
- Programa de desarrollo de proveedores: para potenciar la capacidad productiva de las empresas con financiamiento, aportes no reembolsables y asistencia técnica.
- Emprendimientos dinámicos: potenciar el negocio junto a una Entidad de Apoyo al Desarrollo Emprendedor (EEAE).
- Fondo expansión: financiamiento para expandir tu emprendimiento local, regional o global.
- Fondo aceleración: si una empresa decide financiar el proyecto de una Pyme, el ministerio de producción puede duplicar el monto.
- Programa nacional para el desarrollo de parques industriales: créditos para el desarrollo industrial sustentable e inclusivo.
- Escalar emprendedores: créditos para mejorar la competitividad en emprendimientos.

Según la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (agosto 2021), se otorgaron 658.712 créditos entre 2020 y lo que va de 2021. El crédito a las Pymes creció el 36% durante 2021. El Ministerio de Desarrollo productivo, desde el 2020 hasta agosto de 2021 puso a disposición 31 líneas de financiamiento, donde se destacan los créditos para Pymes al 24%, el programa ATP, los créditos de capital de trabajo e inversión productiva para Pymes, y el financiamiento a tasa 0 para monotributistas y autónomos. El total del financiamiento otorgado supera los \$160.000.000.000, y supone medio punto del PBI. El Programa ATP, fue una de las medidas más importantes que les brindó el Estado a las empresas, para cuidar el trabajo, garantizar la producción y amortiguar el impacto generado por las crisis del COVID-19. Está conformado por las siguientes:

- Asignación compensatoria del salario: El Estado pagará desde 1.25 hasta 2 Salarios Mínimos Vitales y Móviles por empleado a las empresas que realicen actividades consideradas críticas y cuya facturación de septiembre de 2020 haya caído frente al mismo mes de 2019.
- Créditos a tasa 0 para monotributistas y autónomos: El monto máximo que se podía solicitar es de \$150.000 y no podía superar el 25 % del límite superior de ingresos brutos que corresponda a cada categoría de Monotributistas o Autónomos. Se puede devolver en un mínimo de 12 cuotas y un máximo de 18 cuotas fijas sin interés, con 6 meses de gracia. Quienes realicen actividades vinculadas a la cultura tendrán un período de gracia de 12 meses.
- Créditos a tasa subsidiada convertible: Las empresas que realicen actividades que no son consideradas críticas podían acceder a un crédito a tasa subsidiada para el pago de sueldos. Para las empresas con variación negativa en su facturación, la tasa de interés era del 27%. Para las empresas cuya variación positiva en la facturación haya estado entre el 0% y el 35% y registren menos de 800 empleados, la tasa de interés era del 33%. Con garantía del Estado a través del FoGAR. Con tres meses de gracia a devolver en 12 cuotas fijas. El monto máximo era de \$22.680 por cada trabajador que integrara la nómina al 30 de septiembre de 2020.
- Sistema integral de prestaciones por desempleo: Se elevó el monto de las prestaciones económicas por desempleo entre \$6.000 y \$10.000 pesos. Podían acceder las personas que cumplieran las condiciones establecidas en los artículos 113 y 114 de la Ley 24.013 y en la Ley 25.371. Cuotas mensuales, monto equivalente al 70 % de la prestación original.

Los sectores considerados críticos son: salud, cultura, entretenimiento, turismo, gastronomía, transporte de larga distancia, peluquerías, centros de estética, jardines maternos y enseñanza artística. En casos especiales también podrán considerarse críticas las siguientes actividades: educación, industria, comercio, servicios ligados al petróleo o a la minería, minería no metalífera, transporte y servicios empresariales y profesionales.

Lamentablemente, las PyMEs cuentan con poco apoyo por parte de las entidades bancarias, pero, ¿por qué sucede esto? Como menciona Lyra Chadwick et al. (s.f.) la principal razón es que las pymes son percibidas por los bancos como entidades de alto

riesgo, por lo que prefieren desviar sus recursos a organizaciones de mayor tamaño que puedan cumplir con sus obligaciones; y de esta manera rechazan en promedio entre 15 y el 20% de las solicitudes de crédito (Fundación Observatorio Pyme, 2013).

En nuestro país la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios (Fundación Observatorio Pyme, 2017).

Uno de los mayores problemas que enfrentan las Pymes, es la necesidad de financiar su crecimiento y ¿cómo pueden hacerlo dentro del contexto de inestabilidad económica en la que se desarrollan?

Entre 1860 y 2020, la Argentina ha sufrido 16 crisis económicas, un promedio de una cada diez años y si bien este es un número muy alto y preocupante, la cosa es mucho peor cuando se consideran que en los últimos 45 años han ocurrido 7 crisis económicas, es decir, un colapso promedio cada 6 años y medio (Zícari, 2020)

Estos ciclos continuamente se repiten, por un lado, porque todos tuvieron el mismo elemento central que tiene que ver con los problemas del sector externo de la economía, esencialmente la falta de divisas o cómo se generaban esos descalabros que eran en ese sector que transmitía al resto del sistema económico.

Las PyMEs familiares argentinas poseen una individualidad vinculada a la historia económica de la nación, ya que han sufrido el impacto las recurrentes crisis. En este entorno, las pymes han devenido en actores sobrevivientes, desarrollando un sinfín de saberes y prácticas para adaptarse a los tiempos malos (Editorial El Día, 2014).

Las empresas familiares, en su mayoría, se caracterizan por tener una estructura de capital estable, y las nuevas inversiones suelen realizarse contando con fondos propios, lo cual permite que las empresas familiares tengan una fuerte estabilidad y un apalancamiento financiero mucho menor que el resto de las organizaciones, haciéndolas menos vulnerables a las fluctuaciones de los ciclos económicos (Quijano, Arguelles & Sahuí, 2014).

Uno de los obstáculos que más se presenta en el desarrollo operacional de las Pymes familiares es la obtención de financiamiento para poder operar y funcionar en el mundo laboral, debido al capital necesario para poder trabajar. La ventaja de las PyMEs frente a las grandes empresas es que cuentan con una gran y rápida adaptación a los

requerimientos del mercado debido a que poseen estructuras más pequeñas. Este sector es considerado como el mayor generador de empleo y poseedor de gran reacción al cambio. La incapacidad de cubrir con las garantías solicitadas por las Instituciones Financieras y el elevado costo financiero han producido un retraso significativo en el crecimiento de este sector (Olvera, 2015).

Acentuando en el espíritu emprendedor argentino y en especial en las pymes familiares, el propósito del trabajo de investigación de Ascúa (2019) fue destacar la evolución reciente del proceso emprendedor argentino post-crisis 2008. Intentó determinar los factores que explican las dificultades en el acceso al financiamiento que deben enfrentar las empresas familiares en la Argentina, a partir de la valoración de los factores y riesgos que efectúan los financistas y los emprendedores, con las implicancias emergentes sobre el crecimiento de este tipo de empresas. Del trabajo de investigación surgió que la falta de liquidez y la escasa disposición de capital constituyen los más importantes factores de riesgo desde la posición del financista al momento de analizar el otorgamiento de financiamiento a empresas familiares. Mientras los conflictos relacionados con la conducción del negocio y las inexactitudes en la proyección de mercado han constituido factores de riesgo de menor importancia en opinión de los emprendedores.

A pesar del entusiasmo emprendedor, sin financiamiento, a veces no hay salida posible de una ulterior quiebra. Por ello, el trabajo de Arias Ramos, Curay Cardoza y Peña Jaramillo (2019) afirmó que, si bien las empresas familiares cuentan con gran popularidad, existe también un alto porcentaje de quiebra de las mismas, siendo explicada en gran medida por las decisiones de financiamiento que resultan en problemas para honrar sus obligaciones financieras. Es así que las decisiones de financiamiento han jugado un papel muy importante para la subsistencia de toda empresa y en especial para las familiares, debido a que éstas tienen como uno de sus principales objetivos el mantener el control de la organización por parte de la misma familia lo que genera dificultades particulares. Por tal razón, el grado de propiedad de las familias en las empresas se considera que ejerce un especial impacto en las decisiones de financiamiento.

En consonancia, el trabajo de Franco (2016) recalcó la importancia de separar los flujos de caja personales de los empresariales, dado que por esta situación se presentan

conflictos personales y familiares. Además, las empresas familiares en muchas ocasiones tienden al desorden en su funcionamiento tanto administrativo como financiero, para ello se tomó como referencia el modelo de los tres círculos: familia, empresa y propiedad, ya que ha sido considerado como uno de los modelos que mejor explica las relaciones de familia dentro del contexto empresarial. El autor afirmó que las decisiones financieras en este tipo de empresas se tratan en el contexto de las finanzas en general; y muchas veces no son tenidas en cuenta por parte de los gestores de las empresas, por la familia ni por sus dirigentes por falta de conocimiento y educación financiera para el desenvolvimiento de los negocios. Adicionalmente, la investigación presentada por Quijano García (2016) sostuvo que es importante identificar el desarrollo y ejecución de estrategias de permanencia de las empresas familiares, obteniendo financiamiento ante los problemas financieros actuales en Argentina.

#### *Objetivo general*

Analizar las estrategias de financiamiento más adecuadas para que empresas familiares, de la ciudad de Cañada de Gómez, en la provincia de Santa Fe, logren sobrevivir en un contexto de inestabilidad económica como el de Argentina en el año 2021.

#### *Objetivos específicos*

- Investigar las alternativas de financiamiento disponibles para que las empresas familiares de la localidad de Cañada de Gómez puedan afrontar mejor una crisis económica hacia el 2021.
- Describir la estructura de financiamiento que adoptan las empresas familiares de la localidad de Cañada de Gómez.
- Analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento, en el actual contexto de inestabilidad económica.

## Métodos

### *Diseño*

La investigación se diseñó a partir de un tipo de investigación no experimental transversal, debido a que se tomaron las variables de análisis de manera fija, es decir sin ninguna alteración. Al mismo tiempo dentro del diseño se tomó un alcance de tipo descriptivo, tomando como eje el acceso al financiamiento que presentan las Pymes familiares industriales de la ciudad de Cañada de Gómez. De esta manera, para abordar el trabajo se tomó un enfoque cualitativo, el cual permitió conocer en profundidad las circunstancias que atraviesan las empresas en torno a su financiamiento en el contexto histórico y actual.

### *Participantes*

Para desarrollar la investigación se tomó como población de análisis a las Pymes industriales que se radican en la ciudad de Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe.

Debido a la amplitud de la población, se definió una muestra a partir de un criterio muestra no probabilístico intencional, escogiendo a seis PyMEs que cuentan con las características necesarias para ser consideradas familiares.

En cuanto a los participantes, se dirigió la investigación especialmente sobre los directivos de las mismas, ya que se tomaron empresas que se desenvuelven entre la primera tercera generación. De esta manera se les presentó un consentimiento informado, destacando el objeto del estudio, el requerimiento de información, como también la demostración de que se mantendrá el anonimato de las mismas a lo largo de todo el trabajo. Dicho consentimiento puede encontrarse en el Anexo I.

### *Instrumentos*

El instrumento utilizado para llevar a cabo el estudio fue una entrevista en profundidad dirigida a los directivos de dichas empresas. Este instrumento se asocia al tipo de enfoque cualitativo, además, del alcance de tipo descriptivo. La entrevista se diseñó a partir de la guía de pautas, las cuales se asocian a las fuentes de financiamiento utilizadas, las características de empresa familiar, los procesos decisorios dentro de la función del financiamiento, las crisis económicas y los factores de permanencia, entre otros. El modelo de entrevista puede encontrarse en el Anexo II.

### *Análisis de datos*

En cuanto al análisis de datos, se menciona el proceso llevado adelante para desarrollar la investigación e interpretación de los resultados. En primera medida se puso en contacto con los directivos de las empresas, para contar con su consentimiento y llevar adelante las entrevistas. Una vez desarrolladas éstas, se pasó a su transcripción para a posteriori cruzar la información de cada una de las empresas y analizar dichos datos. De esta forma se pudo apreciar a nivel general cuales son las condiciones de financiamiento que dichas organizaciones presentan.

A continuación, en la Tabla 2, se expuso el resumen de método implementado en la investigación desagregando cada uno de los objetivos específicos que conformaron el presente trabajo.

Tabla 2. Resumen de método implementado en la investigación

Objetivo específico	Investigar las alternativas de financiamiento disponibles para que las empresas familiares de la localidad de Cañada de Gómez puedan afrontar mejor una crisis	Describir la estructura de financiamiento que adoptan las empresas familiares de la localidad de Cañada de Gómez	Analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento, en el actual contexto de inestabilidad económica.
Diseño	Descriptivo		
Participantes	Empresas familiares del sector industrial de Cañada de Gómez		
Muestra	Seis empresas familiares		
Técnica de recolección datos primarios	Aplicación de entrevistas		
Instrumentos de recolección de datos primarios	Guía de pautas para realizar las entrevistas		
Técnica de recolección datos secundarios	Análisis de contenido referente a líneas de financiamiento externo	Revisión de antecedentes académicos	
Instrumentos de recolección de datos secundarios	Grilla de análisis	Grilla de análisis	
Producto final	Investigación de alternativas de financiamiento disponibles para afrontar una crisis económica	Descripción de estructura de financiamiento adoptada por las empresas familiares	Análisis de conveniencia sobre las diferentes alternativas de financiamiento

*Fuente: Elaboración propia*

## Resultados

Las empresas familiares que formaron parte de la muestra fueron seis pertenecientes al sector industrial de la localidad de Cañada de Gómez en la provincia de Santa Fe. En la Tabla 3 se resumieron las características más significativas de las empresas que conformaron la muestra, teniendo en cuenta las entrevistas realizadas.

Tabla 3. Presentación de empresas familiares entrevistadas.

Empresa familiar	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6
<b>Actividad económica</b>	Fabricación de cajas de cartón	Reparación y reconstrucción de neumáticos	Fabricación de aberturas de aluminio	Fabricación de carteles	Fabricación de implementos agrícolas	Fabricación de muebles
<b>Régimen societario</b>	Sociedad anónima	Responsabilidad limitada	Responsable inscripto	Responsabilidad limitada	Responsabilidad limitada	Responsabilidad limitada
<b>Antigüedad</b>	30 años	62 años	48 años	45 años	69 años	71 años
<b>Ventas anuales aproximadas en millones de pesos</b>	450 millones	120 millones	20 millones	30 millones	150 millones	70 millones
<b>Tamaño</b>	Mediana	Pequeña	Micro empresa	Micro empresa	Pequeña	Pequeña
<b>Puestos de los miembros de la familia</b>	Padre e hija: administración y ventas Hijo: producción	Padre: gestión. Esposa: ayudante en operación	Dueño: administración Yerno: producción	Padres: ventas Hijo: producción	Padre: administración Hijo: ventas	Hermano mayor: Ventas Medio: Administración. Menor: Marketing
<b>Generación familiar que se desempeña en la empresa</b>	Tercera generación	Tercera generación	Primera generación	Segunda generación	Tercera generación	Tercera generación
<b>Toma de decisiones</b>	Directorio formado por la 2da y 3ra generación. En conjunto entre padre e hijos	Socios que corresponden a la 2da generación. En conjunto entre padre y esposa	Único dueño que corresponde a la 1ra generación. Decisiones unilaterales	Socios que corresponden a la 1ra y 2da generación. En conjunto entre padre e hijos	Socios que corresponden a la 2da generación. En conjunto entre hermanos y primos	Socios que corresponden a la 2da generación. En conjunto entre hermanos
<b>Nivel de formación educativa</b>	Universitario	Terciario y universitario	Terciario	Terciario	Terciario y universitario	Terciario y universitario

*Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.*

Como se observó en la Tabla 3, todas las empresas del sector industrial de la localidad muestreadas fueron familiares, la mayoría transita la tercera generación y las tomas de decisiones se realizan en conjunto, adoptando la estructura societaria de S.R.L.

y exponiendo un nivel de ventas anuales conforme para categorizarlas en micro, pequeña y mediana empresa según Tabla 1.

### *Alternativas de financiamiento disponibles*

En cuanto a las alternativas de financiamiento disponibles para que las empresas familiares del sector industrial de la localidad puedan afrontar mejor una crisis económica, los siguientes resultados se expusieron en la Tabla 4.

Tabla 4. Disponibilidad de financiamiento

Fuentes de financiamiento	Características del financiamiento	Requisitos y garantías	Ventajas y desventajas
<b>Préstamos bancarios de capital de trabajo en instituciones públicas y privadas de la ciudad: Macro, Santander Río, Credicoop, Santa Fe y Nación</b>	Pueden financiarse sueldos, capital de trabajo e inversión, entre otros. Macro: TNA del 35% hasta 36 meses. Santander Río: Tasa del 25% hasta 12 meses; Tasa del 30% hasta 18 meses. Credicoop: 35% hasta 36 meses. Santa Fe: TNA de 35% Nación: TNA de 34%.		Ventajas: Permite financiar de una sola vez la adquisición de un bien, la previsión de los pagos que se han de realizar es relativamente sencilla, debido a su amortización mediante cuotas periódicas y permite conocer en todo momento la deuda viva que se mantiene con el banco. Desventajas: Obliga a determinar con exactitud la cuantía de los fondos que se solicitan, sobre cuyo importe total se pagarán intereses.
<b>Descubierto en cuentas bancarias en instituciones públicas y privadas de la ciudad: Macro, Santander Río, Credicoop, Santa Fe y Nación</b>	Es una situación en la que una persona se queda en saldo negativo en su cuenta (saldo deudor), debido principalmente, a una mala gestión económica de la cuenta corriente. Las comisiones de todos los bancos rondan alrededor del 1% + IVA del 21% .	Constancia de inscripción en AFIP, estatuto, último balance o declaración jurada de ganancias, antigüedad en la actividad que desempeña, acreditación como PYME, manifestación de bienes, títulos de dominios, ser cliente del banco o de la mutual, análisis crediticio, entre otros.	Ventaja: liquidez inmediata para afrontar necesidades comerciales. Desventaja: tasas de interés diarias hasta que el dinero se reintegre.
<b>Descuento de cheques en instituciones públicas y privadas de la ciudad: Macro, Santander Río, Credicoop, Santa Fe y Nación</b>	Permite a quien tiene cheques a cobrar en un futuro adelantar su cobro vendiéndolos en el mercado; y a quien posee fondos líquidos, comprar estos cheques a cambio de tasas de interés futuras. Macro: TNA 29% con comisión bonificada y plazo hasta 180 días. Santander Río: Tasa del 26% hasta 90 días; Tasa del 24,5% hasta 270 días. Credicoop: 29% a 180 días. Santa Fe: Tasa del 37% a 30 días y del 42% a 150 días. Nación: TNA 20% a 90 días y 22% a 180 días.		Ventajas: liquidez inmediata, reducción de tiempos operativos, fácil al acceso al crédito. Desventajas: comisiones bancarias y pagos de tasas de interés.
<b>Proveedores</b>	Es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción. Según la muestra se financian a 30 y 60 días.	Ser cliente permanente y poseer una antigüedad de al menos un año. Tener información impositiva actualizada.	Ventajas: no genera gastos financieros, usualmente no requiere garantías, aumenta el volumen de ventas y permite diferir pagos en el tiempo. Desventajas: descuentos por pronto pago, se limita a ciertos proveedores, los precios pueden estar inflados y en el contexto de la pandemia la mayoría financia hasta 30 días.
<b>Programa Santa Fe de pie</b>	Monto máximo 100.000 dólares. Plazo 180 días. Tasa fija de interés 3.5 % anual final. Financiamiento: hasta el 90% del costo vendido.	Destinado para PyMEs que ganen un nuevo mercado, un nuevo cliente o exporten un nuevo producto. Tener certificado PYME y solvencia fiscal	Ventajas: financiamiento del 90% de la inversión con un monto alto. Desventajas: destinado solo para un sector de las PyMEs argentinas.

<b>Línea Inversión productiva + tecnología</b>	Monto máximo hasta \$2.000.000. Plazo 36 meses totales. Tasa de interés: fija del 24% final. Esta tasa es la resultante de alicar un subsidio de 6 puntos porcentuales a cargo del gobierno. Período de gracia: 12 meses.	Destino: incorporación de tecnologías y mejoras productivas en la PyME. Últimos tres estados contables. Proyecto de inversión. Situación fiscal de bajo riesgo en siper. Garantía: FOGAR Santa Fe.	Ventajas: tasa fija y subsidio gubernamental. Desventajas: monto bajo para inversión, teniendo en cuenta la inflación del país y que la mayoría de los equipos se encuentran dolarizados.
<b>Factoring por medio del Banco de Santa Fe.</b>	A través de una operación de factoring, se puede adelantar el cobro de las cuentas (facturas, contratos o documentos) con plazos y condiciones adaptadas a las PyMEs productivas de la localidad. Se ofrece operaciones de descuento, para agricultura o ganadería, de entre 90 a más de 210 días, a Moneda: pesos. Plazo: desde 50% vida útil del bien hasta 49 meses.	Tener ventas a crédito. Ser una empresa activa. Historial crediticio bueno. Presentar estados contables de los últimos ejercicios.	Ventajas: obtención de liquidez, externalización de la gestión de facturas, se obtiene gran asesoramiento financiero y comercial. Desventaja: alto costo financiero.
<b>Leasing por medio del Banco de Santa Fe.</b>	Monto a financiar: hasta el 100% del bien. Amortización: Sistema Francés. Frecuencia de pagos: mensual.	Ser cliente y tener una Cuenta Banco Santa Fe. Tener calificación crediticia con márgenes suficientes para tomar la línea de préstamo. Presentar Factura Proforma del Bien a adquirir.	Ventajas: financiamiento del 100% de la inversión, obtención de ventajas fiscales, flexibilidad y rapidez para renovación de bienes. Desventajas: solo se accede a la propiedad del bien al final del contrato, mayores costos financieros.

*Fuente: Elaboración propia*

#### *Estructura de financiamiento adoptada*

Las empresas familiares de la localidad de Cañada de Gómez, suelen financiarse con recursos propios autogenerados. Durante las entrevistas han manifestado que no suelen recurrir a financiamiento externo a menos que transiten una situación extrema o necesiten realizar la compra de bienes de uso, como fue en el caso de la empresa 1. La mayoría realiza arreglos de pagos con sus proveedores de entre 30 y 60 días.

Para describir la estructura de financiamiento que adoptan las empresas familiares del sector industrial en momentos de inestabilidad económica para sobrevivir a una crisis, se presentaron los siguientes resultados:

Tabla 5. Líneas de financiamiento.

Herramienta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6
<b>Préstamos de capital de trabajo de la banca privada</b>	Sí	Sí	No	No	Sí	No
<b>Préstamos de capital de trabajo de la banca pública</b>	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
<b>Descubierto en cuentas bancarias</b>	Sí	Sí	No	No	Sí	Sí
<b>Capital propio</b>	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
<b>Proveedores</b>	No	No	Sí	Sí	No	Sí
<b>Factoring</b>	Sí	No	No	No	No	Sí
<b>Leasing</b>	Sí	No	No	No	No	No

*Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.*

Como se puede observar, la totalidad de las empresas familiares del sector industrial de la localidad analizada se inclinan por una estructura de financiamiento

sesgada a una composición a base de fondos propios y préstamos. Las dos terceras partes de las empresas entrevistadas incluyeron dentro de su estructura recursos captados por medio de créditos obtenidos en bancos del sector privado.

El autofinanciamiento, se basó principalmente en la liquidación de las ganancias o productos propios de la actividad, los cuales se invirtieron mayormente en capital de trabajo. Mientras el financiamiento por parte de proveedores consistió esencialmente en negociaciones para extender el plazo de pago y conseguir mejorar el ciclo operativo neto de las empresas, mediante el empleo de cheques de pago diferidos a dichos proveedores.

Las fuentes de financiamiento no tradicionales, como el *crowdfunding*, *factoring* y el *leasing* fueron consideradas por las empresas medianas como un mecanismo para financiar la renovación de equipos, en el caso de *leasing*, y para cubrir desfases financieros de corto plazo con el *factoring*.

Otra alternativa de financiamiento planteada fue el mercado de capitales. La predisposición de ella, por parte de los entrevistados fue nula en razón de cumplimentar ciertas exigencias como exponer la situación económica y financiera de manera clara para acceder a este tipo de financiamiento.

#### *Conveniencia de las fuentes de financiamiento*

Para cumplir el último objetivo específico de la investigación, se arribaron a los siguientes resultados:

Tabla 6. Conveniencia para financiarse.

Fuentes de financiamiento	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6
<b>Préstamos bancarios en instituciones públicas y privadas de la ciudad: Macro, Santander Río, Credicoop, Santa Fe y Nación</b>	Es factible para todos los bancos disponibles en la ciudad	Es factible para todos los bancos disponibles en la ciudad	Es factible solo para bancos con tasas bajas y/o subsidiadas	Es factible solo para bancos con tasas bajas y/o subsidiadas	Es factible para todos los bancos disponibles en la ciudad	Es factible para todos los bancos disponibles en la ciudad
<b>Descubierto en cuentas bancarias en instituciones públicas y privadas de la ciudad: Macro, Santander Río, Credicoop, Santa Fe y Nación</b>	Es conveniente	Es conveniente	No es conveniente por el movimiento de la empresa en sí	No es conveniente por el movimiento de la empresa en sí	Es conveniente	Es conveniente
<b>Descuento de cheques en instituciones públicas y privadas de la ciudad: Macro, Santander Río, Credicoop, Santa Fe y Nación</b>	Es factible	Se requiere transparencia de información contable	Es factible	Es factible	Se requiere transparencia de información contable	Se requiere transparencia de información contable

<b>Proveedores</b>	Es factible ya que es una empresa de larga trayectoria con proveedores asiduos	Es factible ya que es una empresa de larga trayectoria con proveedores asiduos	Es factible ya que es una empresa de larga trayectoria con proveedores asiduos	Es factible ya que es una empresa de larga trayectoria con proveedores asiduos	Es factible ya que es una empresa de larga trayectoria con proveedores asiduos	Es factible ya que es una empresa de larga trayectoria con proveedores asiduos
<b>Programa Santa Fe de pie</b>	Factible por el costo financiero y los requisitos exigibles	Factible por el costo financiero y los requisitos exigibles	Los requisitos exigibles son factibles de cumplir	Los requisitos exigibles son factibles de cumplir	Factible por el costo financiero y los requisitos exigibles	Factible por el costo financiero y los requisitos exigibles
<b>Línea Inversión productiva + tecnología</b>	Conviene por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles	Conviene por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles	Conviene por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles	Conviene por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles	Conviene por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles	Conviene por la tasa subsidiada y los requisitos exigibles
<b>Factoring por medio del Banco de Santa Fe.</b>	Es conveniente ya que sus principales ventas son a crédito	No es factible ya que vende de contado esencialmente	No es factible ya que vende de contado esencialmente	No es factible ya que vende de contado esencialmente	Es conveniente ya que sus principales ventas son a crédito	Es conveniente ya que sus principales ventas son a crédito
<b>Leasing por medio del Banco de Santa Fe.</b>	Conviene por facilidad de acceso y costo financiero bajo para realizar una inversión	Conviene por facilidad de acceso y costo financiero bajo para realizar una inversión	Muy costoso para el tipo de empresa	Muy costoso para el tipo de empresa	Conviene por facilidad de acceso y costo financiero bajo para realizar una inversión	Conviene por facilidad de acceso y costo financiero bajo para realizar una inversión
<b>Obligaciones negociables</b>	Es factible. Se requiere transparencia de información contable	No es factible. Se requiere transparencia de información contable	Es factible. Se requiere transparencia de información contable	Es factible. Se requiere transparencia de información contable	Es factible. Se requiere transparencia de información contable	Es factible. Se requiere transparencia de información contable

*Fuente: Elaboración Propia*

### *Principales obstáculos para acceder al financiamiento de las PYMES analizadas*

Los principales obstáculos que detallaron las empresas familiares muestreadas fueron los siguientes:

- 1- Costo de preparación de información
- 2- Requisitos e información solicitada por el banco
- 3- Temporalidad en el otorgamiento vs. la necesidad
- 4- Falta de aval para el cumplimiento de las condiciones
- 5- Falta de conocimiento de las condiciones por parte del solicitante

Es necesario aclarar que algunas empresas observaron más de un obstáculo.

Con respecto al interrogante sobre cuál fue el nivel de dificultad en el acceso al financiamiento en empresas familiares, podría deducirse que más de la mitad encontraron una dificultad alta para acceder al financiamiento.

A su vez, se le consultó a las PYMES familiares de la ciudad de Cañada de Gómez si encuentran en el financiamiento un alivio para poder afrontar sus obligaciones, dando como resultado una respuesta positiva en 4 de las 6 empresas muestreadas.

## Discusión

La implementación de la presente investigación se realiza sobre la necesidad de abordar una temática recurrente para las PyMEs familiares de la Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe en el contexto actual de inestabilidad como lo es el financiamiento. La importancia de la investigación radica en dos características propias del objeto de estudio, el hecho que las empresas analizadas asuman la categoría de PyMEs, a la vez de que resulten familiares, con el objetivo de gestionar los conocimientos científicos y técnicos en el campo del financiamiento de Pyme familiar en contextos de inestabilidad y elaborar una propuesta que responda a algún problema del mundo profesional; en este caso, el problema manifestado es que en el universo de las PyMEs familiares, no hay información al alcance de aquellas, sobre las alternativas de financiamiento disponibles y la factibilidad y conveniencia de cada una de éstas; y para responder a esa cuestión y otorgar información veraz al respecto, es que se decide formular la presente investigación. La misma se desarrolla en el transcurso de un período particularmente crítico de la historia, de incertidumbre e inestabilidad, agravado al presente por la pandemia de COVID-19 que no sólo ha puesto en jaque a la salud pública, sino también y en expansión a la economía; demostrándose de esta forma, la fragilidad financiera y su impacto común y devastador, en muchas economías, tal como lo estudia Girón González (2002), al relatar una de las crisis mundiales más importantes. Así mismo, se ratifica lo que alega Zícari (2020) sobre que, en los últimos 160 años, la República Argentina ha sufrido 1 crisis cada 10 años; a lo que Bilder (2020) enfatiza que al “parate” de la pandemia se suma a otros viejos problemas no resueltos, que influyen directamente sobre el sector PyMEs familiares, en todos los niveles.

En referencia a los objetivos específicos planteados, las posibilidades de financiamiento para las pymes familiares de la localidad son variadas. Es así, que se tomó como delimitación aquellas opciones que sean accesibles para la totalidad de la población en estudio. Se han analizado los créditos de proveedores, préstamos bancarios de corto y largo plazo y el descuento de cheques de pago diferido. Se tomaron como criterios para este análisis las ventajas y desventajas detectadas para cada uno de ellos.

De las entrevistas efectuadas a 6 PyMEs familiares activas de Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe, como muestra para esclarecer su estructura financiera y como segmento estratégicamente importante para la economía, surge el análisis y se discute que, de las 6 empresas encuestadas, todas se financian con recursos propios, de las cuales 1, lo hace al 50%, dado que se financia además con cheques de pago diferido; así mismo 1 de 6 se financia con préstamos bancarios y también 1 de 6 con Leasing. Lo que significa que el 70% del financiamiento es interno, el 20% externo y el 10% mixto. Resultados dignos de cotejar con los estudios de la Fundación Observatorio Pyme (2017) que establece que en el rango de años 2007-2017, en promedio, el 60% de los recursos aplicados a la inversión fue financiado principalmente con utilidades, aportes de socios y demás recursos propios de la empresa; lo que ratifica el primer resultado de la investigación; así mismo, se confirma también, con lo aportado por Di Pace (2019), al establecer gráficamente que las principales fuentes de financiamiento son los recursos propios (68,1%), financiamiento de proveedores (9,8%) y bancario (9%), siendo las demás alternativas de ese período, de menor rango de acogida. Viéndose condicionada la estructura financiera, por algunas de las debilidades características de las empresas investigadas, tales como el escaso conocimiento acerca de las demás ofertas de

financiamiento y por la asimetría de la información que siempre existió para con el sector; por ello, se manifiesta que los recursos propios, son su principal fuente financiera.

Se ratifica lo publicado por Press (2013) y Sastre (2020) sobre la definición de las empresas de familia. Así como lo resume Schlemenson (2013), al citar que son organizaciones creadas por la iniciativa emprendedora de sus fundadores y que constituyen un modelo específico, sometido a condiciones características que merecen destacarse. Éstas están activas y laboran en la ciudad de Santa Fe, con espíritu creativo y emprendedor, con ganas de crecer, sorteando los vaivenes de la economía, las trabas burocráticas y saliendo adelante con empuje, ya sea con recursos propios o con los pocos externos que se animaron a tomar; de ahí que se discute sobre lo aportado por Arostegui (2013), al concluir que los empresarios locales ven como problema la dificultad en el financiamiento de sus operaciones, a pesar de la importancia que representa este sector productivo para la ciudad de Santa Fe.

Del estudio de caso efectuado, surgen las alternativas de financiamiento, que los diferentes mercados financieros lanzan en el actual contexto de inestabilidad, para las MiPyMEs familiares Cañada de Gómez, provincia de Santa Fe, siendo las mismas, las expuestas en la Tabla 5. Son muchas las opciones financieras para las empresas de familia, pero son pocas, las relativamente influyentes para contribuir a sostener la estructura financiera de aquellas en un contexto tan particular.

Así como el porcentaje de empresas, que tomaron algún crédito con el Sistema Financiero Ampliado, según el BCRA (2020), al segundo semestre de 2019, fue de 53% para las Micro empresas y 75% para las Pequeñas; y en relación al Mercado de Capitales, el 37,41% es el porcentaje de emisoras MiPyMEs según informa la Comisión Nacional de Valores (2020). Por no dejar de nombrar al Crowdfunding, tal como lo estudia

Herández Cuellar, pero no conocido por las MiPyMEs familiares estudiadas, por lo que, si bien es provechoso por sus características, no es tomado en la estructura planteada, recién empieza a pisar fuerte en nuestro país.

Por otro lado, surge de esta investigación que las empresas no consideraron otras herramientas como la emisión de Obligaciones Negociables (ON) avaladas para reestructurar pasivos del rubro No Corrientes y lograr un crecimiento sostenido en el largo plazo.

La emisión de Cheques de Pago Diferido y de Pagará Avalados parece ser una alternativa que viene creciendo a lo largo de los años. Estos instrumentos componen un sistema de descuento de cheques en el mercado de capitales por el cual quien tiene cheques a cobrar en un futuro puede adelantar su cobro vendiéndolos en el mercado, mientras que quien posee fondos líquidos puede comprar estos cheques a cambio de atractivas tasas de interés futuras. Las ventajas que ofrece esta alternativa son la oportunidad de inversión de corto plazo al alcance de pequeños ahorristas, quienes obtienen tasas atractivas para montos de inversión que van de un mínimo de mil pesos en adelante, liquidez tanto del mercado primario como secundario, mayores niveles de retorno respecto de similares alternativas de inversión y los cheques pueden estar avalados lo que produce un riesgo de incobrabilidad acotado.

Integrando el objetivo, se esclarece que aquellas empresas familiares que sólo tomaron financiamiento interno, lo hicieron por desconocimiento y desconfianza hacia las líneas externas, así como por la testarudez de los dirigentes familiares a aceptar profesionales con nuevos conocimientos en el Mercado, prefiriendo de esa forma, conservar su estructura financiera tradicional; por ello del análisis de las alternativas más convenientes para las MiPyME, se puntualizan, como las más factibles y convenientes:

créditos a tasa cero y cheques de pago diferido, obligaciones negociables y factura de crédito electrónica; líneas de asistencia a MiPyMEs para actividades esenciales.

En conclusión y como se vio a lo largo de esta discusión, elegir entre las fuentes de financiamiento disponibles no es una tarea que se reduce a un solo factor ya que no solo se deben evaluar todos los elementos de ese recurso sino también el impacto impositivo, contable y patrimonial que puede tener para la empresa. No cabe dudas de que el análisis debe ser lo más pormenorizado y pensado posible, por ello los responsables de tomar la decisión deben contar con el asesoramiento de uno o varios profesionales expertos. Reforzando que tal propuesta estratégica es voluntaria para contribuir en la profesionalización de tales empresas de familia, y no normativa, dado que su elección depende en la mayoría de los casos, de las preferencias de financiación de los dirigentes de las PyMEs familiares y de sus posibilidades de apertura al crédito. Se recomienda considerar positivamente la alternativa de tomar financiamiento externo, para evitar el cierre por falta de recursos; así como imponer una gestión profesionalizada, dado que la misma conduce a la empresa, al éxito y a su continuidad en el tiempo.

Una de las principales limitaciones que tiene el trabajo es que se trata sobre una muestra relativamente pequeña en relación al sector industrial de la ciudad de Cañada de Gómez, donde es difícil establecer un parámetro de comparación, agravado a su vez por el corto tiempo destinado a la investigación en el medio de la pandemia del COVID-19, donde se marcó una importante limitación de acceso a las empresas. Otra limitación, fue la profundidad de la información brindada por cada una de las PyMEs familiares, ya que la mayoría se negaba a exponer su situación patrimonial.

En cuanto a las fortalezas que presenta este trabajo de investigación, se plantea como primera, la experiencia enriquecedora que se realizó al llevar adelante las

entrevistas con los referentes de las organizaciones familiares, estableciendo en varios casos vínculos personales y profesionales. Otra fortaleza a destacar es que en la ciudad no se realizan tantos trabajos de investigación y la mayoría de las empresas quedó a la espera del trabajo final terminado para utilizarlo como fuente de información en sus tomas de decisiones diarias.

Estableciéndose como futuras líneas de investigación, estudiar el tema de protocolo de empresa familiar, el de la gestión de las emociones y el análisis de la triada familia, empresa y sociedad; no sólo en contextos de incertidumbre nacional sino también en las turbulencias que a diario vivencian todas las PyMEs familiares como segmento, cuya falta de administración financiera es una de las principales causas de muerte, por lo que su gestión estratégica es ya no sólo es una necesidad, sino más bien, una obligación empresaria; y a su vez se propone estudiar sobre las herramientas disponibles en el mercado de capitales aplicadas a pymes familiares, ya que existen trabajos enfocados en pequeñas y medianas empresas del país, pero no cumplen las condiciones para ser consideradas de carácter familiar.

## Referencias

- Alter Finance group (2021). *Factoring: Ventajas y Desventajas*. Obtenido el 12-11-2021 de <https://www.alterfinancegroup.com/blog/financiacion/factoring-ventajas-y-desventajas/>
- Arias Ramos, J. E., Curay Cardoza, E. Y., & Peña Jaramillo, J. B. (2019). Empresas familiares y sus decisiones de financiamiento: el impacto del grado de propiedad de la familia. Obtenido el 28-09-2021 de <https://repositorio.esan.edu.pe/handle/20.500.12640/1568>
- Ascúa, R. (2019). La importancia del proceso emprendedor en la Argentina post crisis 2008 y las asimetrías en la evaluación de factores influyentes en el financiamiento de empresas jóvenes. Obtenido el 28-09-2021 de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3730>
- Banco de la Nación Argentina (2021). *Descuento de echeq*. Obtenido el 12-11-2021 <https://www.bna.com.ar/Personas/DescuentoDeEcheq>
- Banco Credicoop (2021). *Créditos para convenios exclusivos*. Obtenido el 12-11-2021 de <https://www.bancocredicoop.coop/empresas/pymes/creditos/creditos-convenios>
- Banco Comafi (2020). *El mapa empresarial de un país donde las PYMES son grandes*. Obtenido el 06-09-2021 de <https://www.comafi.com.ar/1943-El-mapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras.note.aspx>
- Banco Santa Fe (2021). *Comisiones y tasas de interés*. Obtenido el 12-11-2021 de <https://www.bancosantafe.com.ar/comisiones-y-tasas>
- Cabia, David López (2017). *Fuentes de financiación*. Obtenido el 08-09-2021 de <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>
- Castro, M., A. (2002). *Capítulo 1: teoría de las finanzas*. En Autor, *Respuestas Rápidas para los Financieros*. (1era Ed). (pp. 3-11). México: Pearson Education
- Dabat, Alejandro. *El rumbo de la economía argentina bajo el kirchnerismo*. *Revista Scielo*. Obtenido el 07-09-2021 de

[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1665-952X2012000200002](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665-952X2012000200002)

Editorial El Día. (2014). *La importancia de las pymes en la economía*. Obtenido el 07-09-2021 de <https://www.eldiaonline.com/la-importancia-las-pymes-la-economia-n371856>

El Cronista (2021). *Empresas familiares, el avance de la nueva generación*. Obtenido el 06-09-2021 de <https://www.cronista.com/pyme/negocios-pyme/Empresas-familiares-el-avance-de-la-nueva-generacion-20181129-0003.html>

Franco, M. A. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. Sinapsis, 8(1), 99-118. Obtenido el 28-09-2021 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5732164>

Fundación Observatorio Pyme (2013). *Informe especial: acceso al crédito y crecimiento económico*. Obtenido el 02-09-2021 de [https://www.observatoriopyme.org.ar/wpcontent/uploads/2014/09/FOP\\_IE\\_1303\\_Acceso-al-credito-y-crecimiento-economico.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/wpcontent/uploads/2014/09/FOP_IE_1303_Acceso-al-credito-y-crecimiento-economico.pdf)

Fundación Observatorio Pyme (2018). *Conferencia Anual 2018 "Sin empresas, no hay empleo y no hay futuro". Evolución reciente y situación actual de las PYME. Creación de empresas y desarrollo*. Obtenido el 03-09-2021 de [https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/07/Resumen-Ejecutivo-2018\\_Baja.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/07/Resumen-Ejecutivo-2018_Baja.pdf)

Fundación Observatorio Pyme. (2017). *Informe Especial: Necesidades y fuentes de financiamiento en Pymes industriales*. Obtenido el 05-09-2021 de <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>

Gestión Pyme (2016). *Ventajas y desventajas del Leasing*. Obtenido el 12-11-2021 de <https://gestionpyme.com/ventajas-y-desventajas-del-leasing/>

Goyzueta Rivera, Samuel Israel (2013). *Modelo de gestión para las empresas familiares con perspectivas de crecimiento y sostenibilidad*. Perspectivas, Año 16 - N° 31 - abril 2013. pp. 87-132. Universidad Católica Boliviana "San Pablo".

- Cochabamba. Obtenido el 09-09-2021 [http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S1994-37332013000100003](http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1994-37332013000100003)
- Ministerio de desarrollo productivo. Financiamiento. Obtenido el 08-09-2021 <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento>
- Ministerio de desarrollo productivo. Medidas COVID. Obtenido el 08-09-2021 <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid/atp>
- Olvera, S. G. (2015). Emprendimiento en las empresas familiares. Revista Iberoamericana de Contaduría, Economía y Administración: RICEA, 4(7), 163-181. Obtenido el 28-09-2021 de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5294260>.
- Quijano García, R. A. (2016). Diseño De Estrategias Y Financiamiento En Empresas Familiares Del Sector Camaronero De Altura De Campeche, México (Strategies Design and Financing in Family Businesses of the Deep-Water Shrimp Sector in Campeche, Mexico). Revista Global de Negocios, 4(2), 19-32. Obtenido el 29-09-2021 de <https://tinyurl.com/yykj8ngp>.
- Quijano, R., Arguelles, L., & Sahuí, J. (2014). *Liderazgo y financiamiento en empresas familiares*. Ciencias Administrativas y Sociales Handbook. Congreso Interdisciplinario de Cuerpos Académicos (pp. 184-196). ECORFAN. Obtenido el 10-09-2021 [https://www.ecorfan.org/handbooks/Ciencias%20Administrativas%20y%20Sociales%20T\\_V/articulo\\_17.pdf](https://www.ecorfan.org/handbooks/Ciencias%20Administrativas%20y%20Sociales%20T_V/articulo_17.pdf)
- Think big (2017). *Ventajas e inconvenientes de un préstamo bancario*. Obtenido el 12-11-2021 de <https://empresas.blogthinkbig.com/ventajas-e-inconvenientes-prestamo-bancario/>
- Zicari, Julián Norberto. Crisis económicas argentinas: De Mitre a Macri; Continente; 2020; 288. Obtenido el 08-09-2021 <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/138051?show=full>

## Anexo I

### *Documento de consentimiento informado*

El propósito de esta ficha de 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 Lucía Meneghin, estudiante de Contador Público de la Universidad Siglo21. La meta de este trabajo es investigar sobre el financiamiento de las Pymes en la ciudad de Cañada de Gómez en contextos de inestabilidad.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente treinta minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación de 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 transcriptas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Desde ya le agradecemos su participación.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

## Anexo II

### Entrevista

- 1) ¿Cuál es la actividad de la empresa?
- 2) ¿En qué año inició su actividad y con quién?
- 3) ¿Qué generación continúa en la empresa hasta el día de hoy?
- 4) ¿Quién dirige actualmente la empresa familiar? (Fundador, hijos, nietos, terceros)
- 5) ¿Cuántos empleados tiene? ¿Hubo bajas o altas significativas a lo largo de su historia?
- 6) ¿Cuáles fueron las crisis más importantes que sufrió la empresa familiar? ¿Cómo las superaron?
- 7) ¿Cómo se financia la empresa familiar? ¿Con financiación propia o de terceros?
- 8) Importancia de las fuentes de financiación de la empresa en tiempo de crisis económica ¿Qué estructura de financiamiento suelen emplear?

	Ninguna	Poca	Muy Importante
<b>Banco Privado</b>			
<b>Banco Público</b>			
<b>Capital Propio</b>			
<i>Crowdfunding, factoring, leasing, Crowdlending.</i>			
<b>Proveedores</b>			
<b>Mercado de capitales</b>			
<b>Otros:</b>			

- 9) ¿Recurrió alguna vez al financiamiento a través de una entidad bancaria? Si la respuesta fue negativa. ¿Cuáles fueron los motivos por los que no lo hizo? Si la respuesta fue positiva ¿qué tuvo en cuenta al aceptar el financiamiento?
- 10) ¿En algún momento se le negó financiamiento? Si la respuesta es afirmativa. ¿Cuáles fueron los motivos?
- 11) ¿Alguna vez solicitó ayuda del estado?
- 12) ¿En qué momento de su empresa considera que la financiación fue decisiva?
- 13) ¿Cuáles considera los factores de permanencia de la empresa?
- 14) Algo importante que crea conveniente detallar