

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera: Contador Público

Tema: Financiamiento de PyMEs familiares en contextos de inestabilidad

**“Las empresas familiares y sus estrategias financieras en la  
Ciudad de Corrientes”**

"Family businesses and their financial strategies in the City of Corrientes"

Autor: González, Claudio Daniel

DNI: 22.938.080

Legajo: VCPB24071

Director de TFG: D'Ercole, Favio

Ciudad de Corrientes, Provincia de Corrientes

Argentina, Noviembre 2020

## Índice

<b>Resumen</b> .....	2
<b>Abstract</b> .....	3
<b>Introducción</b> .....	4
<b>Métodos</b> .....	20
<i>Diseño</i> .....	20
<i>Participantes</i> .....	20
<i>Instrumentos</i> .....	22
<i>Análisis de los datos</i> .....	22
<b>Resultados</b> .....	23
<i>Herramientas indispensables para el financiamiento de empresas familiares</i> .....	23
<i>Fuentes de financiamiento a las que acuden las empresas familiares</i> .....	24
<i>Sistema de financiación que posee la Micro Pyme</i> .....	25
<b>Discusión</b> .....	28
<i>Conclusiones</i> .....	34
<b>Referencias</b> .....	38
<b>Anexos</b> .....	42
<i>Anexo 1: Documento de Consentimiento Informado</i> .....	42
<i>Anexo 2: Entrevista</i> .....	43

## **Resumen**

Este trabajo de investigación tuvo como objetivo analizar las fuentes de financiamiento de las PyMEs familiares en contextos de inestabilidad; este estudio fue de diseño no experimental del tipo transversal, de acuerdo a un análisis descriptivo. Las fuentes de datos fueron las entrevistas a las Micro-PyMEs de la ciudad Capital de Corrientes. Se analizaron las fuentes de financiamiento utilizadas por estas las cuales se autofinancian en su mayoría con recursos propios en contextos de inestabilidad. En cuanto al financiamiento externo los más destacados fueron proveedores, bancos públicos, bancos privados y tarjetas de créditos. Además, se analizó el acceso al financiamiento, se determinaron las dificultades de acceso al mismo que existieron para las empresas en este contexto. Lo expuesto podría ser superado gracias a los avales de la CRECER SGR Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), que permite en algunos casos intermediar para el acceso al crédito, esta es desconocida por la gran mayoría, existiendo otras formas de financiamiento ignoradas por las mismas.

Palabras claves: Financiamiento, Fuentes, Acceso, Inestabilidad.

## **Abstract**

The aim of this research is to analyze the sources of financing of family SMEs in contexts of instability; this study is of a non-experimental design of the cross-sectional type, according to a descriptive analysis. The data sources were interviews with family SMEs in the capital city of Corrientes. The sources of financing used by family SMEs were analyzed, most of which are self-financed with their own resources in a context of instability. Regarding external financing, the most prominent were suppliers, public banks, private banks and credit cards. In addition, access to financing was analyzed, the difficulties of access to it that existed for family SMEs in this context were determined. The foregoing could be overcome thanks to the guarantees of the CRECER SGR Reciprocal Guarantee Society (SGR), which in some cases allows intermediaries for access to credit, this is unknown by the vast majority of family SME. Moreover, there are other forms of financing which are ignored by them.

Keywords: Financing, Sources, Access, Instability.

## **Introducción**

Destacando las apreciaciones que brinda De Torres Carbonel(2020), sobre las PyMEs, se puede ver en la provincia de Corrientes y, en especial en la ciudad capital, que éstas representan un estrato muy importante de la actividad económica y de inserción social. Cabe destacar que las empresas familiares han existido desde siempre, siendo de vital importancia en lo académico y en las economías de libre mercado, en donde hay lugar para la iniciativa privada.

Se destaca en las afirmaciones vertidas por De Torres Carbonel(2020), que en el centro de todo espíritu emprendedor se encuentra el carácter innovador, en estos días se sostiene que lograr mayor competitividad solo es posible a través de la innovación, la creatividad y las estrategias de mercado, para que el espíritu emprendedor surja con mayor dinamismo.

Las PyMEs encaran problemas al momento de obtener capital en sus inicios, como también para desarrollarse y crecer, ellas son el motor principal de las sociedades, por lo que debe establecerse quienes son las que conforman el mercado y las expectativas de retorno del capital. El hito de capital de riesgo privado surge a lo largo de la historia del país, cuando inversores privados fueron responsables de financiar nuevas empresas, como petróleo, vías férreas, hierro, vidrio(Di Pace, 2020).

Sobre esta forma empresaria, afirman Molina Parra, Botero Botero y Montoya Monsalve(2016), existe una diferenciación entre PyMEs familiares y aquellas que no lo son, el cual puede ocasionar, diferentes soluciones a las dinámicas financieras en cuanto a las selecciones de estrategias que se utilizan, también a la participación familiar dentro de la organización y los efectos de las sucesivas intervenciones familiares o no. Es por

ello que estos pensadores poseen la idea de que una empresa familiar, debe estar controlada por los integrantes de la familia o bien, transfiriendo a sus descendientes la toma de decisiones, en distintas cuestiones que atañen a la misma.

Los emprendimientos financian sus actividades conforme la etapa de vida en que se encuentren, es por ello que una PyMEs que recién comienza acude al financiamiento de los mismos empresarios y de inversores informales como ser familiares, amigos, e inclusive vecinos cercanos, constituyéndose estos últimos en semillas que puedan germinar en proyectos sostenibles en el tiempo (Confederacion Argentina de la Mediana Empresa, 2019).

Siguiendo a Gammacurta (2019) quien menciona que estas empresas posibilitan la creación además de la mitad de mano de obra, en muchos países reflejan el sector más enérgico de la economía, siendo de esta forma el primer paso para que en el futuro se conviertan como líderes en el mercado en donde interactúan (Gammacurta, 2019).

Se describen algunas formas de financiamiento utilizadas en:

- El mercado: en la bolsa de comercio de Buenos Aires, desde 2002 hasta 2008, 7.000 PyMEs por más de 1.000 millones de dólares, accedieron a: cheques de pago diferido (patrocinados y avalados), obligaciones negociables PyMEs, y fideicomisos financieros.
- El Sector Público: alcanza a programas de créditos, sistemas de garantías, programas de financiamiento temprano y programas de capital emprendedor, y servicios no financieros para mejorar el acceso al crédito (Gammacurta, 2019).

En apreciaciones de Terlato (2020), se destaca que el origen del financiamiento se logra a través de recursos públicos, el que reviste mayor importancia para fomentar la

inversión, en el país estas toman menos del 20% de la financiación. Las explicaciones que se ponen de manifiesto argumentan que el bajo financiamiento logrado se debe, entre otras cuestiones, a que los bancos aducen falta de información para realizar las evaluaciones de riesgo, como también observar los diversos créditos de montos reducidos.

En Argentina, en investigaciones realizadas se demostró que sólo un 20% de las PyMEs se interiorizó, se informó y se acercó a los bancos a fin de solicitar un crédito, siendo de vital importancia este acercamiento, ya que el 80% de las mencionadas anteriormente logró la obtención, sin embargo, en el largo plazo esta financiación no es sostenida por la parte bancaria, considerando en primer lugar el acercamiento al financiamiento bancario y al mercado de capitales, y en segundo las reglamentaciones a la actividad económica (Rojas , 2015).

La Argentina se ubica en condiciones inferiores frente a otros países de América Latina en este aspecto, es así que, sólo 38% de las pequeñas empresas accede al financiamiento bancario, las mismas argumentan que los bancos establecen múltiples requisitos al solicitar información oportuna como ser; balances contables auditados o informes con proyecciones de caja, entre los aspectos más importantes a resaltar (Terlato, 2020).

Según apreciaciones de Rojas (2017), los recursos financieros permiten obtener activos para sus actividades habituales, tanto comerciales como de servicios en los diferentes rubros. La carencia de fondos impide la evolución de las PyMEs familiares, se visualizan fuentes; la interna y la externa, las primeras son las gestadas por la propia empresa, es decir, el autofinanciamiento, y las segundas se configuran en forma de

deuda o en apertura del capital, ésta última no se considera una opción llamativa puesto que puede acarrear el quiebre de la misma o la pérdida del control de la organización.

Siguiendo a la autora citada anteriormente, ésta sostiene que percibe fallas en el sistema bancario, lo cual se debe a que los demandantes de créditos tienen más información para lograr el triunfo de su proyecto en correlación con sus oferentes, este inconveniente se profundiza cuando las PyMEs demandan recursos. El éxito del mercado de crédito bancario se logra cuando los demandantes de crédito, es decir las PyMEs familiares, se vean motivadas con las tasas de la oferta de créditos bancarios.

A través de Rojas (2017), un equilibrio en el mercado financiero solo es posible cuando, se cuente con buena información, que permita conocer las características del negocio, los riesgos y rentabilidad, también el inconveniente para evaluar la competitividad de los bancos, para lograr el éxito del crédito en función del seguimiento a las PyMEs familiares.

En relación a la estructura de incentivos, se pueden mencionar, citando a Rojas (2017), la tasa de interés, la cual representa el retorno del crédito en el plazo establecido, logrando así la entidad bancaria el máximo beneficio, también las garantías para minimizar el riesgo del incumplimiento del no pago, cumplir con tres condicionamientos, derechos de propiedad, derechos de acreedores adecuados y liquidez de activos.

En apreciaciones vertidas de Martínez, Guercio, Corzo y Vigier (2017), las formas jurídicas también juegan un rol importante para la toma de empréstitos externos, ya que por un lado la selección de esta relación jurídica, facilita o inhibe el financiamiento, puesto que por un lado desde la demanda de créditos, la elección jurídica por parte de los dueños o accionistas implica un mayor costo en la información



en los costos tributarios y la auditoría que este puede generar, para acceder al mismo. Del lado de la oferta se presenta de forma positiva cuando esta relación jurídica tiene una responsabilidad limitada al patrimonio propio de las empresas familiares, dándole credibilidad a la hora de acudir externamente por ayuda financiera.

Siguiendo a Rojas (2017), quien menciona las barreras de las PyMEs familiares para el acceso al financiamiento bancario, son los que se muestran a continuación:

- Información asimétrica: Cuando la tasa de interés aumenta, el riesgo de los créditos aumenta, disminuyendo las utilidades del banco.
- Costos de información: constituyen los costos de oportunidad, las entidades crediticias, asumen el riesgo financiero a distintas tasas operativas, los tomadores de los empréstitos seleccionaron el que les convenga en cuanto a plazo y a tasa se refiera.
- Problemas de señalización: en este punto, los bancos necesitan garantías reales del pago de los empréstitos asumidos por las PyMEs familiares, dado que estas carecen, muchas veces, de activos importantes en caso de que no llegaran a cubrir con los fondos solicitados.
- Escasa diversificación de clientes: los bancos realizan préstamos similares en corto plazo, siendo así que los mismos no expandan su riesgo hacia los clientes.
- Condiciones macroeconómicas: surge aquí el tema del régimen cambiario y la política económica monetaria que adopta para acceder al crédito, generándolos desde el Banco Central de la República Argentina (BCRA).

En el contexto actual, de un año de crisis sanitaria, económica y social, las PyMEs familiares, reconocen que el principal obstáculo es el elevado costo financiero que tienen los créditos bancarios para obtener de una entidad pública o privada, y no acceden al financiamiento por el desconocimiento sobre las posibilidades existentes antes que los altos costos generados (Franco, 2016).

Desde la óptica Munguía López (2017), se establece que la dirección de empresas familiares hace hincapié en la idea de satisfacer los intereses de los diferentes actores del mismo, clientes, empleados y comunidad. Esto constituye una fuerte ventaja competitiva, planteándose en considerar las necesidades en los procesos de toma de decisiones y desarrollar fuertes lazos con partes interesadas.

Las empresas familiares se distinguen de las demás por la riqueza socio emocional que presentan, la cual es diferente por las especificidades que cada firma muestra en su administración. Como menciona Franco (2016), con el contexto social como económico internacional, relaciona en este sentido a los de servicios financieros, con los siguientes elementos de las empresas familiares:

- Los valores y las actitudes: aquí destaca la capacidad de las empresas familiares para poder tomar decisiones de importancia a fin de que se pueda elegir y actuar ante determinadas circunstancias, formándolos en valores como ciudadanos.
- El razonamiento económico: establece reglas claras en lo económico para una toma de decisiones racionales.
- Capacidad de juicio en la vida económica: esto permite a las familias en calidad de agentes económicos ser partícipes en procesos democráticos.

- Tomar conciencia de las relaciones entre la esfera familiar y la economía en su conjunto, propiciando el conocimiento de las fuentes financieras.

También entre sus afirmaciones de Martínez, Guercio, Corzo, y Vigier (2017), refuerzan la idea de la proporción del gasto privado (consumo más inversión) que se financia con una nueva incorporación de crédito bancario, en el año 2010, este valor alcanzaba solamente 2,2%, sosteniendo que el restante se financia en la gran mayoría con recursos propios. La condición es más llamativa si se deja de lado el crédito al consumo, que implica el 50% del crédito privado, para polarizarse el crédito a empresas.

Además, según los autores citados en el párrafo precedente, de las PyMEs registradas (según información del Ministerio de Trabajo), solo un 23% accede al crédito, es decir, señala que la oferta de créditos es restrictiva al momento de privar de crédito a las PyMEs y por lo tanto, existe una cuantiosa demanda insatisfecha.

Es relevante y de gran importancia destacar, que la dimensión del crédito que se observa a través de datos estadísticos bancarios es el resultado de la unión entre la oferta y la demanda de crédito, el mismo no se puede sostener sino existiese un equilibrio entre estas fuerzas de mercado, puesto que ambas no pueden observarse de manera separada (Martínez, Guercio, Corzo, y Vigier, 2017).

Es así que el financiamiento de las PyMEs presenta un plus adicional, de gran trascendencia al momento de establecer una fotografía del tamaño del mercado y las políticas económicas conducentes al nivel de demanda de créditos. A pesar de estos obstáculos, es factible contar con un grado de confianza e incentivos detrás de la demanda de crédito mediante la administración de entrevistas a empresas (Munguía López, 2017).

Estos datos permiten a los empresarios indagar, si en algún momento ha solicitado y ha recibido crédito, incorporando las causas o razones que lo llevaron a tomar decisiones al momento de contraer un empréstito (Munguía López, 2017).

Se observa así que, aquellas empresas que no gestionan créditos manifiestan no ser necesarios, y la toma de créditos cuando sea pertinente, como consecuencia de la incertidumbre macroeconómica, se manifiesta que los requisitos para poder alcanzar ya sean trámites, garantías, tasa, plazo, desaniman la decisión de tomar deudas(Fundación Observatorio PyME, 2019).

Esto se refleja en la incertidumbre que da lugar a la confusión por parte de las empresas, quienes ven reflejado en una baja demanda de empréstitos, y los impedimentos por parte de la oferta no parecen repercutir de manera positiva en el papel que tradicionalmente se les otorga. La estructura de financiamiento de las inversiones asevera, la primacía por los fondos propios en un 71,7% y 17,2% a crédito bancario, es decir el acceso al crédito depara tanto beneficios como desventajas para las empresas(Fundación Observatorio PyME, 2019).

En general en los lineamientos de Arevalo Briones y Pastrano Quintana(2015), con respecto al financiamiento privado bancario, se evidencia una propensión al crédito de corto plazo, como también a una inclinación del sector bancario cercano a las grandes empresas, segregando a las pequeñas y medianas, se profundizó así en la concentración de la propiedad y una mayor participación de la banca privada, siendo mayormente aprovechada en momentos de contextos económicos desfavorables.

Es por ello que incentivado por las políticas de financiamiento a las PyMEs, este sistema gubernamental ha permitido la aplicación de lineamientos de integridad y transparencia, instaurando así mejores posibilidades para acceder al crédito a través de

la aplicación de programas, formando parte de antecedentes fundamentales para la instrumentación, diseño y ejecución de políticas al respecto (Arévalo Briones y Pastrano Quintana, 2015).

En los albores del siglo XXI, ingresaron nuevas vertientes al sistema financiero bancario, el gobierno solo intervenía ante problemas en el mercado, visualizándose en la supresión de los subsidios a las tasas de interés, lo que permitió que el sector privado ofreciera sus capitales en primer lugar y a tasas atractivas, es así que el Estado deja de asumir riesgos innecesarios (Arevalo Briones y Pastrano Quintana, 2015).

Esto se desarrolló de esta manera, por el papel que desempeñaron el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Banco Mundial (BM), mediante ayuda crediticia y aplicando garantías especiales para financiaciones a largo plazo (Arévalo Briones y Pastrano Quintana, 2015).

En el país, siguiendo los lineamientos de Di Pace (2020), los organismos destacados que permiten la apertura al crédito son; la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SEPYME), la Agencia de Promoción Científica y Tecnológica y la Banca Estatal. En este sentido, la SEPYME coloca su mirada en la concesión de créditos y en la consolidación de garantías de la PyMEs de Argentina.

Con respecto a los programas de créditos, las instituciones que los suministran, lo realizan con el motivo de la obtención de bienes de capital, capital de trabajo, proyectos de inversión, además de innovar en procesos de gestión, como además las exportaciones y profundos cambios en la esfera ambiental (Di Pace, 2020).

También se deben mencionar otra serie de pautas adicionales que motivan e incentivan a las PyMEs, en coordinación con organismos que posibilitan el acceso al

financiamiento, es decir, propiciar alternativas de mejoramiento para ellas. Algunas de estas actividades consisten en la divulgación de herramientas financieras posibles para reducir inconvenientes con la toma de decisiones en la información (Sáinz de Vicuña Ancin, 2015).

Además de facultar a empresarios como a los bancos para evaluar los créditos en PyMEs de menor envergadura, se hace necesario entonces realizar un acompañamiento de políticas de asistencia técnica, logrando que el auxilio financiero sea eficaz y eficiente, siendo esto muy pertinente y útil, tanto para las PyMEs como para el sector financiero (Franco, 2016).

Munguía López (2017), señala que las oportunidades del acceso al crédito son importantes entre las cuales se pueden mencionar; la posibilidad de tomar créditos ofrece la oportunidad de propiciar proyectos productivos una vez que los recursos propios de autofinanciamiento se han consumido, además puede servir de la deducción impositiva que generan los intereses y el seguimiento por parte de los acreedores, de esta manera contribuye a la toma de decisiones más eficientes dentro de la empresa.

También se puede mencionar, según lo vertido por Sáinz de Vicuña Ancin, (2015), que entre los inconvenientes se menciona al alto costo y a la vez el breve plazo de la deuda, debido a la existencia de elevados gastos de intermediación e información, restringiendo así la capacidad de las empresas familiares al momento de contraer empréstitos.

Agregando a esto la aceptación de una obligación fija en términos nominales, siendo un riesgo que aumenta por el incremento de los intereses, se acrecienta cuando se deteriora la situación de la empresa o el contexto macroeconómico, es decir, se pasa del

derroche a la austeridad excesiva, la aparición de conflictos de interés con los acreedores, y llevando todo esto a que, al tomar deudas se disminuye la capacidad del empresario de hacer uso de su potestad en la toma de decisiones(Sáinz de Vicuña Ancin, 2015).

Visualizando a través de lo mencionado por la Fundación Observatorio PyME (2019), ésta indica que es necesario y pertinente rever, cuando se produce la negativa de solicitar un préstamo a pesar de contar con las siguientes condiciones, cuenta con proyectos de alta rentabilidad esperada y por lo tanto con importante compromiso de pago, posee los estímulos pertinentes como para respetar un compromiso crediticio a tomar con responsabilidad.

Es por ello que, siguiendo a Fundación Observatorio PyME (2019), ésta informa la cantidad de empresas con proyectos detenidos por falta de financiamiento bancario, la que se posiciona entre un 28% y un 31% en las encuestas anuales entre 2010. El panorama que se describe, no es solamente propio de la Argentina sino también se replica en muchos países, existiendo una aversión al riesgo en muchos casos.

En nuestro país, se observa que el porcentaje de empresas con crédito pasa de 3,3% en las pequeñas empresas (hasta 20 empleados) al 8,5% en las medianas (21-99 empleados) y al 14% en las grandes (100 o más empleados), estas diferencias podrían ser mucho más destacadas, ya que las PyMEs, son las que sienten el deterioro del sistema financiero, es por ello que se hace necesario e indispensable el diseño de políticas económicas direccionadas a éstas(Instituto Argentino de la Empresa Familiar, 2020).

Desde el Ministerio de Producción de la Nación Argentina(2020) muestra el total de PyMEs en la Argentina y como se diversifica en todas las provincias,

encontrándose en la provincia de Corrientes el 1,19% del total de empresas familiares, ascendiendo a un total de 12.740 PyMEs de las cuales solo 6.182 están registradas en la AFIP, elevándose a un 48,5% del total de la provincia de Corrientes, estas se diversifican entre los distintos sectores:

- El sector que posee mayor cantidad de PyMEs es el comercial en el cual constan de 4.716 empresas de las cuales solo el 48,7% tienen su situación regularizada ante el fisco ascendiendo a 2.296 PyMEs.
- El segundo sector en importancia es el de servicios que se conforma de un 47,2% que son 1.583 PyMEs de un total de 3.352 empresas que constituye este sector.
- Mientras que las PyMEs agropecuarias constituyen 2.545, de las cuales solo 1.259 están inscriptas en la AFIP, constituyéndose un 49,5% de esta actividad.
- El sector industrial constan de 694 PyMEs registradas de un total de 1.366 empresas, llegando a un 50,8% del total de la actividad.
- Las PyMEs de la construcción tiene un total 730 de las cuales solo 336 están en concordancia con la AFIP, conformando un 46% del sector.
- La minería, cuenta con 32 PyMEs en total del cual tan solo 14 se encuentran inscriptas ante el fisco, siendo un 43,8% del sector.

En el análisis de Otero Flores y Taddei Bringas(2018), las organizaciones en su conjunto incursionan en contextos más globales, y deben constantemente competir a fin de sobrevivir y ganar terreno en el mercado, es por ello que el trabajo empresarial abarca la parte financiera, la relación con sus clientes, y el familiar la mantención del capital y los objetivos económicos impulsados por las empresas familiares.



Determinándose a las PyMEs con el fin de mejorar la competitividad nacional, su grado de elasticidad como adaptabilidad a los cambios emergentes en el mercado en contextos de crisis, quizás su debilidad más importante consiste en la dificultad para competir en mercados globalizados (Instituto Argentino de la Empresa Familiar, 2020).

En el año 2020 y siguiendo a Fundación Observatorio PyME (2020), en su programa de emergencia sanitaria al trabajo y la producción, establece a través del Decreto de Necesidad y Urgencia (DNU) 332/2020 actualizado según ampliación de beneficios del DNU 376/2020 las siguientes condiciones para las siguientes actividades mencionadas, firmas que se inscribieron en el programa Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), a través del servicio AFIP, profesiones cuyas tareas económicas se vieron damnificadas de manera crítica en las áreas geográficas donde desenvuelven sus actividades, cantidad importante de trabajadores contagiados por el COVID 19 o en aislamiento preventivo obligatorio o licencia laboral por comprender grupo de riesgo, importante pérdida en la facturación posteriormente a partir del 12 de marzo del 2020, no siendo esta última de valor nominal superior en el mismo periodo en relación al año 2019 (Fundación Observatorio PyME, 2020).

Siguiendo al Instituto de Fomento Empresarial de Corrientes (2020), este incentiva que las condiciones de financiamiento, para el auge de las economías regionales, presenten características de fomento, y sean competitivas, adecuando en forma sostenida la oferta de empréstitos al contexto económico de los distintos sectores productivos provinciales, en un trabajo en coordinación con los organismos financieros entre los cuales se pueden mencionar, al gobierno nacional y provincial, el Consejo Federal de Inversiones (CFI) y el Banco de Corrientes S.A. a fin de financiar micro emprendimientos de las PyMEs familiares.

En el mismo sentido, las consideraciones del Instituto permiten ver una duplicación de consultas para acceder al crédito, asociada a intereses públicos y privados para robustecer la actividad empresarial, como la emprendedora local en la provincia de Corrientes. Realiza sus actividades bajo el resguardo del Ministerio de la Producción, aquí un conjunto de profesionales, tienen la tarea de asesorar y orientar a los emprendedores locales, en especial en este periodo de cuarentena tan difícil, siendo de vital importancia para canalizar las inquietudes de los productores y PyMEs familiares.

Atal fin, la tarea del organismo se incrementó, duplicándose desde el comienzo de la cuarentena, con atenciones on line, vía telefónica, por correo electrónico, y redes sociales PyMEs familiares, ello a raíz del anuncio del Consejo Federal de Inveriones (CFI), quien presenta las líneas de crédito específicas, debido a la pandemia, estas consultas crecen día a día. Las consultas fueron de los sectores agropecuarios, textiles, industriales y gastronómicos, a estos se le sumaron los trabajos del sector turístico, siendo uno de los más afectados por la crisis sanitaria emergente en el año 2020.

Con toda la información anteriormente vertida, se logra obtener una base académica para validar la hipótesis que sustenta el presente trabajo, tomando como marco de referencia, la fotografía económica 2020 de la Argentina.

El planteamiento de este problema se efectúa, debido a que en el contexto local las PyMEs, poseen escasa información y desconocimiento de los tipos de financiamiento, como también problemas de acceso y estrategias de financiamiento. Se considera que las empresas familiares, advierten que la marcha de las firmas presenta una debilidad, la posibilidad de acudir a fuentes de financiamiento que posibiliten la inversión para la innovación y el crecimiento. De esta forma, se desprenden los

siguientes interrogantes; ¿A qué herramientas de financiamiento recurren las PyMEs familiares y cuáles son necesarias para estas empresas en la capital de Corrientes?, y ¿A qué fuentes de financiamiento acuden de manera recurrente en épocas de crisis económicas?, las PyMEs en la ciudad de Corrientes ¿cuentan con mecanismos de financiamiento? y de ser así, ¿Será necesaria una modificación para mejorar las posibilidades de acceso a los mismos?

La importancia de la presente investigación radica en la utilidad de analizar las estrategias de financiamiento que propone y brinda la provincia de Corrientes para las PyMEs familiares, seleccionando las más factibles para éstas; es por ello que se investiga las diferentes alternativas de financiamientos para inversión, que se encuentran en la provincia disponibles para las empresas familiares, contemplando situaciones particulares y contractuales, entre los sectores intervinientes de cada asunto u operación, como así también la documentación y requisitos requeridos para conseguir los mismos, confrontando sus ventajas e inconvenientes.

Se presenta de esta manera un objetivo general, el cual consiste en determinar las estrategias de financiamiento más apropiadas para las empresas familiares de la Capital de Corrientes en el año 2020.

Es así que los objetivos específicos a desarrollar son:

- Indicar los mecanismos indispensables para el financiamiento de las empresas familiares de la Capital de Corrientes.
- Describir las diversas fuentes de financiamiento y su posibilidad de acceso que poseen las empresas familiares.

- Reconocer el impacto en la toma de decisiones para mantener o modificar las estructuras de financiamiento que poseen las Micro-PyMEs analizadas.

## **Métodos**

### *Diseño*

Esta investigación se desarrolló con un enfoque descriptivo, a través de estudios de casos, aplicándose con documentación referida al el análisis de las PyMEs familiares en contextos de crisis para la obtener financiamiento, el enfoque fue el mixto, una combinación de enfoques cualitativos y cuantitativos, con respecto al diseño, fue no experimental del tipo transversal o transaccional, esta exploración, se encuentra de acuerdo al análisis descriptivo del financiamiento de las PyMEs en época de crisis.

### *Participantes*

La misma estuvo compuesta por las PyMEs familiares del sector terciario de la Capital de la provincia de Corrientes, la población estimada de 399.202 habitantes actualizados al 2.020. Con respecto a la muestra, la misma fue tomada de manera aleatoria no probabilística, por conveniencia de manera voluntaria, obteniendo 10 (diez) empresas familiares.

Para comenzar el procedimiento a investigar fue conveniente comunicar a los entrevistados para que tomen conocimiento de la entrevista, es así que se les expreso de manera verbal, la necesidad de obtener un consentimiento firmado (Anexo I), donde consta la confidencialidad de los datos personales y de la empresa, se realizarán las entrevistas y al finalizar el proceso de investigación, se procederá a su destrucción; cualquiera de los entrevistados puede decidir su salida y desistir del proceso de investigación.

La muestra seleccionada pertenece a los siguientes rubros: empresa uno, venta de indumentaria femenina, se dedica a la reventa de las mismas con una trayectoria de 5

años y se encuentra entre sus integrantes en la primera generación familiar, trabajaban en ella la dueña del negocio, sus hijas y 8 empleadas.

Empresa dos se dedica a la venta de baterías para automóviles y motocicletas, esta inició su actividad en el año 2.017, fue fundada por su dueño, en la cual trabajan sus dos hijos varones, recorriendo su primera generación, trabajan 5 empleados.

Empresa tres, ocupada en la venta de artículos de librería, y fotocopias, es atendida por su propietaria, su hija y su yerno, cuentan con 5 empleados para la atención y venta a los clientes, la misma inició sus actividades en el 2.005.

Empresa cuatro, ramo ferretería se dedica a la comercialización de materiales eléctricos, de carpintería, y pinturería esta se encuentra en la primera generación, trabajan el dueño, sus 3 hijos, y 8 empleados, sus actividades comenzaron en el 2.018.

Empresa cinco, veterinaria y petshop ofrece servicios de atención a las pequeñas mascotas, junto a su esposo, y 4 empleados, se encuentran en la primera generación, y cuenta con una trayectoria de 8 años, comenzando sus actividades en año 2.003.

Empresa seis, la misma inició sus actividades en el año 2.019, se dedica a la venta mayorista y minorista de productos de limpieza, de almacén, y bebidas gaseosas, es atendida por sus dueños, junto a sus tres hermanos y cinco empleados que ayudan en la distribución y venta de sus productos.

Empresa siete, regalería y artículos de bazar, atendida por su dueña, la acompañan en la atención a los clientes, su madre y su esposo, cuenta con 9 empleados para una mejor atención, se encuentra en el medio desde hace seis años.

Empresa ocho, gimnasio, dedicado al acondicionamiento físico y nutricional de los clientes masculinos y femeninos, comenzó sus actividades en al año 2.018, cuenta con seis empleados para la instrucción a sus clientes.

Empresa nueve, minimercado, dedicado a la venta de productos alimenticios, bebidas, carnicería y verdulería, inició sus actividades en el año 2.008, es administrada por su propietario, con siete empleados para una mejor atención.

Por último empresa diez, vinoteca, dedicada a la venta de bebidas alcohólicas, aperitivos, bebidas energizantes entre otros, comenzaron sus actividades en el año 2.017, administrada por su propietario y su hermano, quienes se encargan de la atención al cliente, se encuentra en la primera generación.

### *Instrumentos*

Aquí se ahondó sobre el impacto en la toma de decisiones sobre el financiamiento en las PyMEs en contextos de crisis, para el sostenimiento y supervivencia en ellas, se utilizaron documentos e informes basados en libros académicos, revistas informativas, a través del buscador Google Académico, Dialnet, y repositorios de universidades.

La recolección de la información se realizó por medio de entrevistas, contaron con preguntas abiertas y cerradas, se reflejó el pensamiento de cada uno de los entrevistados, contando con el visto bueno de cada uno de ellos, se dejó constancia en el Anexo II de una copia del cuestionario.

### *Análisis de los datos*

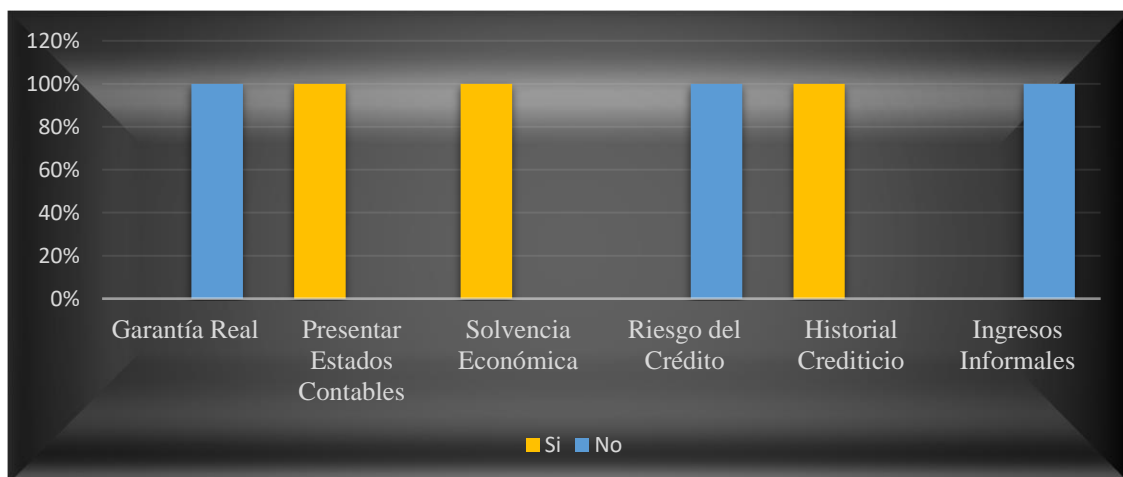
Con respecto al análisis de datos en este trabajo fue cualicuantitativo, los mismos se reunieron con el fin de ser estudiados e interpretados, permitiendo así contestar a las cuestiones pertinentes de la investigación; estableciendo la impresión que poseen las empresas familiares sobre las fuentes de financiamiento, en ámbitos de inestabilidad en la Capital de la Provincia de Corrientes.

## Resultados

En este apartado se vuelcan los datos recabados que fueron obtenidos mediante las entrevistas realizadas, para poder ordenarlos, registrarlos y tabularlos, procesando la información mediante el uso de la estadística descriptiva con un enfoque cualicuantitativo a través de figuras respectivas, para responder a los objetivos específicos, el presente trabajo centro su análisis en indagar cuáles son los desafíos de la Micro-PyMEs para financiar sus actividades en contextos de inestabilidad.

### *Herramientas indispensables para el financiamiento de empresas familiares*

Se aprecia en la figura 1 los medios necesarios para obtener financiamiento.



*Figura 1:* Herramientas de Financiamiento de las empresas familiares. Fuente: Elaboración propia en base a los datos recabados en las entrevistas.

Se observa en los datos relevados que todas las empresas presentan sus estados contables, pero en todas las organizaciones los dejan en manos de estudios contables que no se encuentran dentro de las empresas, manifestaron ser solventes económicamente en relación a la actividad desempeñada, no alcanzándoles al momento de pedir un crédito, ya que las entidades bancarias al analizar los requisitos pedidos, estas no cumplimentan con todas las características para ser otorgadas, en apreciaciones de los entrevistados.



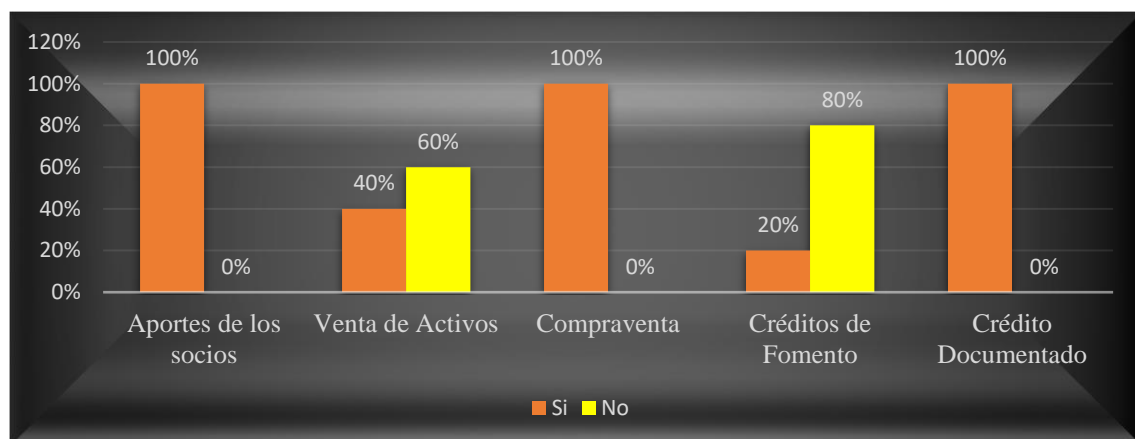
Declaran también con respecto a las garantías reales, que no constituyen una herramienta factible, y afirman que colocar su casa o un terreno como garantía de préstamos bancarios, debido al contexto económico no es una alternativa pensada por las circunstancias que atraviesan las empresas familiares.

También manifiestan que todas estas tienen un historial crediticio que las avala, no alcanzando para cumplimentar los requisitos que solicitan los bancos, esto se debe a lo expresado por los dueños de las Micro Pymes, para lograr un crédito en un banco.

Por otra parte declaran que ninguna de ellas posee ingresos informales de otras actividades, que se encuentren al margen del control tributario del Estado y de las disposiciones legales en materia laboral.

#### *Fuentes de financiamiento a las que acuden las empresas familiares*

Se proyectan diversas fuentes de financiamiento para que las mismas acudan, y puedan tomar decisiones necesarias como oportunas, esto se puede apreciar en la siguiente figura.



*Figura 2:* Fuentes de Financiamiento públicas y privadas. Fuente: Elaboración propia en base a los datos recabados en las entrevistas.

La lectura que deja el figura 2, estas sostienen que, todas acudieron al aporte de los socios y en algunos casos con el resultado de las ventas de activos obtenidas para

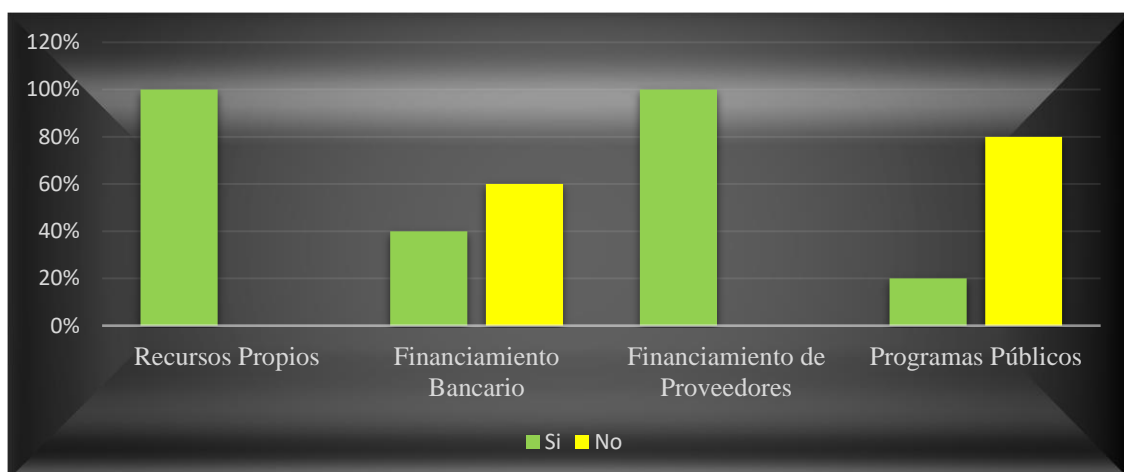
mantener los recursos de las organizaciones, según los datos aportados por los entrevistados.

Todas mantienen como fuente de financiación la compra venta, para mantenerse dentro del mercado donde actúan y en su totalidad pidieron algún crédito documentado con sus proveedores habituales, según datos recabados por las entrevistas.

Concluyendo con los datos obtenidos de esta figura 2, expresaron que solo dos empresas familiares accedieron a créditos de fomento, para realizar reparaciones y mantenimiento de los locales comerciales, los que les permitió brindar a sus clientes una mayor comodidad y confort al acudir a los mismos, sin embargo otras empresas solicitaron este mismo crédito pero les fue negado, al momento de la entrevista.

#### *Sistema de financiación que posee la Micro Pyme*

En relación a la estructura de financiamiento se evidencia la conveniencia de mantener o modificar la misma, el cual se puede apreciar en la figura 3.



*Figura3:* Composición del financiamiento de las empresas familiares. Fuente: Elaboración propia en base a los datos recabados en las entrevistas.

En lo que respecta a la estructura de financiamiento, indicaron las PyMEs familiares, prefirieron autofinanciarse con recursos propios, antes que acudir al crédito externo, expresaron esto porque reducen los gastos financieros, pago de intereses, y les

permite mejorar la solvencia financiera de las empresas, con mayores fondos propios, además declararon que serán más fiables ante potenciales proveedores, también agregaron, que se inclinaron por mantener el capital de trabajo.

Si bien los organismos del financiamiento bancario le brindaron transparencia y seguridad con las condiciones pactadas, declaran que entre los miembros de la empresa familiar existen divergencias a la hora de tomar una decisión para acceder o no al crédito, declaran esto debido a que existen más factores de riesgo para poder avanzar con los mismos, ya que las altas tasas de interés son las que pesan a la hora de tomar el mismo.

Además al haber concurrido a los bancos, e interiorizarse sobre los requisitos de los créditos, manifiestan que su capacidad patrimonial es en muchos casos insuficiente para la toma de empréstitos, sosteniendo que no son lo suficientemente solventes con su capacidad patrimonial.

Con respecto al financiamiento con proveedores, las empresas declaran que, acudena los mismos debido a la confianza, y las condiciones pactadas para la entrega de las mercaderías, siendo de suma importancia esta última.

Las mismas puntualizan, que esto se debe a que los proveedores les otorgan plazos de espera, en momentos de crisis como el actual por decisión de los mismos, difiriendo ampliamente del financiamiento bancario, en donde la tasa financiera mantiene un nivel más alto.

A través de lo expresado por las empresas familiares, en términos generales se aprecia que las empresas del sector comercial, pudieron obtener algún tipo de financiamiento externo; y además recurren a familiares y amigos para obtener otro

modo de financiamiento no bancario, el cual aunque conlleve intereses, estos son menores a los intereses que los bancos otorgan.

## Discusión

La presente investigación fue abordada para analizar las tácticas que generaron las Micro PyMEs, en cuanto a su sistema financiero, y su utilidad para estas organizaciones, en el año 2020 en la Ciudad Capital de la Provincia de Corrientes. Esto fue confirmado en apreciaciones de Di Pace (2020), en relación a las planificaciones de créditos, las organizaciones proporcionan para que las empresas familiares adquieran bienes de capital, capital de trabajo, proyectos de inversión, mejorar procesos de gestión y variaciones que suceden en el contexto económico.

En relación al primer objetivo, los mecanismos indispensables para el financiamiento de las PyMEs familiares, se corrobora con los resultados de las entrevistas en las cuales se autofinanciaron con los créditos obtenidos de sus propios recursos, o de inversores que fueron la simiente para que la concreción del proyecto perdure en el tiempo, concordando así con las afirmaciones que sostiene la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2019), en la cual se establece los medios necesarios para lograr la inversión de las Micro PyMEs.

También se reafirma en consideraciones de Gammacurta (2019), que las PyMEs en general representan una parte importante de nuestro país, resistiéndose desde mediados del año 2019, con acentuación de la Pandemia producida en lo que transcurrió del año 2020, produciéndose diversas formas de financiamiento con distintas herramientas financieras que pudieron acceder cada una de ellas.

En relación a las entrevistas recabadas de las empresas, se confirma el primer objetivo los mecanismos necesarios para el financiamiento de las Pymes, se ratifica que los organismos financieros presentan requisitos como ser información pertinente con respecto a balances contables auditados, informes de proyecciones de caja, historial

crediticio, solvencia económica, esto se afirma entre las consideraciones de Terlato (2020), quien manifiesta que en nuestro país las empresas familiares acceden en menor proporción al financiamiento siendo todos estos mecanismos o barreras para el logro del crédito.

Con respecto al segundo objetivo, las diversas fuentes de financiamiento y su posibilidad de acceso que poseen las empresas familiares se constata en los resultados de las entrevistas con el aporte de los socios, la venta y remplazo, como a demás los créditos de fomento y los documentados, se afirma así en consideraciones de Rojas(2017), al diferenciar los orígenes de financiamiento a las que asisten y adhieren las empresas familiares, permite visualizarlas fuentes interna y externa, logra así alcanzar activos para las ocupaciones frecuentes en el sector comercial, como de servicios.

Además se comprobó el segundo objetivo las diversas fuentes de financiamiento y su posibilidad de acceso que poseen las empresas familiares con las entrevistas, que las fuentes de financiamiento internas como externas a las que acuden para adquirir activos constituyen los propios aportes de los propietarios, con respecto a la venta de activos el 40% de las empresas acudió a realizarlos, el crédito documentado se originó en todas ellas, en relación a la apertura de capital, los créditos de fomento solo una de ellas lo concretó a través de la entidad bancaria directamente y otra accedió por medio de la Sociedad Garantía Recíproca (SGR), del total de las entrevistas realizadas, no constituye una oferta atrayente, sostuvieron ya que puede suscitar el perjuicio económico y financiero de la organización en periodos futuros, esto es coincidente en afirmaciones de Rojas (2017), quien sostiene que las diversas fuentes de financiamiento a las que adhieren las empresas familiares permiten alcanzar los

objetivos establecidos, ya que otra forma de financiación podría ocasionar problemas financieros.

En relación al tercer objetivo, el impacto en la toma de decisiones para mantener o modificar las estructuras de financiamiento, se corroboró con los resultados de las entrevistas realizadas que las empresas acudieron al financiamiento con sus propios recursos, y de la informalidad como ser familiares, amigos o vecinos para lograr su inversión, y de esta manera posibilitar proyectos sustentables en las empresas familiares, sosteniendo así la fuente financiera y no modificarla debido al riesgo que representa, esto resulta coincidente en las afirmaciones de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2019), ya que al inicio de cualquier emprendimiento son pocas las entidades bancarias que ofrecen un empréstito con un valor de riesgo importante para empresas que recién inician sus actividades dentro del mercado en que actúan.

Se puede corroborar este tercer objetivo confrontando con las entrevistas realizadas realizando un seguimiento a las mismas con asesoramiento técnico solicitado por ellas en el estudio realizado, es por ello que acuden al financiamiento de parte de los proveedores ya que este constituye el más adecuado en este momento, esto se vio en la conveniencia de mantener la fuente de financiamiento en la mayoría de los casos, esto se puede apreciar en las afirmaciones de Rojas (2017), quien observa los fracasos del régimen bancario al momento en que las empresas familiares demandan empréstitos, debiendo el sistema bancario acomodar con tasas que incentiven la prosperidad.

Siguiendo los lineamientos del tercer objetivo, el impacto de mantener o modificar las fuentes de financiamiento, de las entrevistas obtenidas el total de ellas solicita orientaciones, consejos y sugerencias a los organismos financieros, siendo de suma importancia para conseguir el propósito de la inversión, no corroborándose con las

afirmaciones de Franco (2016), quien asevera que se capacita a las empresas familiares para las inversiones de menor medida, con asesoramiento técnico y financiero, para que la asistencia llegue a ser eficaz.

Siguiendo a lo planteado en el tercer objetivo de mantener o modificar las fuentes de financiamiento se corrobora y afirma con los resultados obtenidos de las entrevistas, en las expresiones de Sáinz de Vicuña Ancin (2015), quien verifica las problemáticas que suceden en relación a los programas públicos, reducidos plazos de financiación, altos costos de intermediación, información, seguros, estudio del crédito y mantenimiento de la cuenta, además se observó por parte de las Micro-PyMEs cuando expresan encontrarse limitadas a la hora de tomar de decisiones a favor de la toma de empréstitos.

Todo esto se verifica las afirmaciones De Torres Carbonel (2020), la cual describe a las Micro PyMEs, con un carácter innovador ya que se reinventan constantemente y más en situaciones de crisis, debido a que las mismas, en el análisis realizado se puede apreciar el dinamismo de ellas. Estas se pusieron en marcha ante situaciones de dificultades económicas de inversión, y se pudo apreciar además que las mismas buscan mantenerse competitivas a lo largo de la historia de cada una de ellas.

Con respecto de las limitaciones de la presente investigación, cabe destacar el tamaño de la muestra, ya que el 90% de las empresas entrevistadas son del sector comercial, debido a que hubo una mayor predisposición de estas para con el trabajo del investigador, el restante porcentaje corresponde al sector servicios, además cabe señalar que la mayoría de los entrevistados si bien demostraron predisposición e interés por la entrevista, preguntaron en varias ocasiones sobre la confidencialidad de sus datos e información, por lo que en algunas cuestiones o interrogantes que se plantearon durante



la entrevista se mostraron un poco incómodos con las preguntas, siendo esto un factor muy importante al momento de realizarlas, llegando el entrevistador a replantear las mismas, y transmitir tranquilidad a los entrevistados, diciendo que la misma es solo con fines académicos y que se mantiene la confidencialidad de la información brindada por las mismas.

Las entrevistas fue realizado en la ciudad Capital de la Provincia de Corrientes, se produce de esta manera un inconveniente para universalizar la muestra obtenida, ya que solo fueron alcanzadas con la entrevista nueve empresas del sector comercial y una del sector servicios, este obstáculo es una señal a tener en cuenta al momento de efectuar confrontaciones de resultados con otras investigaciones realizadas sobre la temática abordada.

Para siguientes trabajos sobre la materia se sugiere seguir involucrando a más empresas familiares de los distintos sectores de la economía, no solo para ampliar el campo de las muestras también para lograr una mejor apreciación sobre las perspectivas de estas, sus proyectos, actividades, e inquietudes en torno al financiamiento en circunstancias de crisis, continuar avanzando en los motivos que se suscitaron para que la fuente principal a la que acuden constituyan los recursos propios, constatar y verificar con otros estudios realizados, ampliando así el tamaño del estudio realizado.

Además se propone que al formular las entrevistas, se mida el impacto de las posibles respuestas de los entrevistados, se piense y elabore de manera tal que al establecer la conexión con las preguntas, sean de carácter amenas y fluidas unas con otras para lograr mayor profundidad en las respuestas, y así lograr una mejor comunicación y conexión con el entrevistado.

Esto permite establecer una aplicación pormenorizada en lo pertinente a la estructura de financiamiento de las Micro-PyMEs imprescindibles para conseguir sustentarse en el contexto en que se encuentran, proporcionado así materializar las transformaciones que propicien encontrarlas preparadas para futuros contextos de desequilibrios económicos.

Otro de los inconvenientes fue el lapso de tiempo con el que se calculó para efectuar este trabajo de investigación, debido a que fueron escasas las horas para realizarlo debido al marco de aislamiento preventivo y obligatorio llevado a cabo en la ciudad Capital de la Provincia de Corrientes en el año 2020.

Mencionado las fortalezas del presente trabajo se puede recuperar que aun con las características pretendidas de las entrevistas realizadas, los resultados no discrepan de manera esencial con los diferentes autores referidos en el trabajo realizado.

Otro éxito de este trabajo es que posibilita incluir nuevos estudios, y competencias, brindar así herramientas que sean capaces para efectuar posteriores exploraciones, lo que permite lograr oportunidades en el entorno profesional.

Además, no se puede dejar de mencionar dentro de las fortalezas que muestra este trabajo, el instrumento con que se realizó, las entrevistas al contar en su mayor parte con preguntas abiertas, permite que cada una de las empresas familiares se puedan expresar en sus respuestas, aportando más datos, siendo las mismas de gran riqueza en información al momento de ser instrumentadas.

En concordancia con lo expresado en el párrafo anterior, muchas respuestas de parte de los entrevistados permitieron que se amplíen de manera verbal, siendo esto de vital importancia al momento de lograr el análisis de los resultados recabados, a esto se le agrega la buena voluntad de todas las empresas familiares encuestadas al momento de

responder cada pregunta sintiéndose estimuladas, inquietas y compenetradas con cada pregunta realizada, demostrando interés en todo momento.

### *Conclusiones*

A partir de todo lo expuesto se consiguió concluir que las PyMEs estudiadas pueden mostrar la forma en que emplean sus herramientas de financiamiento en el transcurso del tiempo, esto se evidencia cuando la totalidad de estas empresas entrevistadas acuden a fuentes propias, su autofinanciamiento, aventajando a las externas, siendo que estas últimas se tornan con muchos inconvenientes al momento de poder tomar un crédito.

Las crisis económicas que de manera consecutiva suceden en nuestro país perjudica el acercamiento al financiamiento externo, debido a la incertidumbre económica planteada por las empresas familiares, como la continua inestabilidad monetaria, lo que ocasiona que se empleen y dispongan los recursos propios en mayor proporción que los externos, no avizoran mejoramientos en inversiones, todas indican un panorama incierto.

Por otra parte, se pudo agregar a la conclusión que las Micro-PyMEs no cuentan con toda la información necesaria para acudir a créditos externos, solo se observa en una de las empresas que acude a la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) es una sociedad que concede avales a PyMEs, mediante esta posibilita el acercamiento al crédito bancario.

De esta manera el acreedor se beneficia porque garantiza el cobro de su crédito, posibilitándole a la PyMEs alcanzar renovadas rutas de financiamiento con alternativas mejores y competitivas en tasa de interés, plazo y formas de aplicación, constituye una

favorable y creativa alternativa para las empresas, al momento de buscar opciones de inversión externa.

Si bien esta forma de inversión no es tan difundida aun, la empresa que accede con este aval se convierte en promotora de esta importante y sugerente alternativa, que permite ser utilizada no solo en circunstancias de crisis.

En relación a los principales inconvenientes para determinar las fuentes de inversión de las empresas familiares en la Capital Correntina, se constata en las consistencias de las afirmaciones brindadas por los entrevistados.

Siguiendo con lo narrado en el párrafo anterior, éstas dificultades consisten en incomprensión de las fuentes de financiamiento, el contexto económico financiero, el ámbito legal, fiscal y la insuficiencia de políticas por parte del estado para articular los medios adecuados y pertinentes, para el sostén como fomento en el tiempo de las Micro PyMEs, esto se aprecia en función de las entrevistas recabadas, constituye así una causa concluyente para la supervivencia de las empresas familiares en contextos de crisis.

Se consiguió así alcanzar una coherencia entre lo expuesto por los autores en los antecedentes, marco teórico y los resultados conseguidos en la labor de campo realizada a partir de las entrevistas, en las cuales las empresas se autofinancian con sus propios recursos, las entidades bancarias tanto públicas como privadas no flexibilizan los requisitos para conseguir la inversión solicitada por las empresas, tampoco brindan asesoramiento solicitado, a pesar de que lo publicitan, ni incentivan con ideas innovadoras o contactos con otras PyMEs del medio para compartir experiencias y referencias entre ellas sobre los organismos de crédito, produciéndose así una brecha entre las instituciones de crédito y las empresas familiares.

La utilidad lograda ante estas circunstancias de crisis económica, se aprecia en la voluntad como predisposición de parte de los proveedores de dichas empresas, a través de los cuales el tiempo de espera en la financiación con pocos intereses en los plazos establecidos, propicia a las partes obtener el beneficio esperado por ambas, consiguiendo de esta forma entre proveedor y emprendedor exponer el ambiente idóneo ante las circunstancias que se presentan día a día, sorteando los obstáculos que se presentan.

Siguiendo en el mismo sentido se destaca en estos momentos la cooperación de familiares y amigos, además de un organismo no tan conocido ni divulgado por todas las empresas la cual se denomina Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), éstas SGR actúan en todo momento como avales y garantes en el acceso a líneas de crédito, con alternativas competitivas en tasas de interés, plazos de financiamiento y otorgamiento del mismo, siendo esto muy beneficioso para los acreedores ya que se aseguran el cobro de su crédito, siendo una opción muy atractiva para el sostenimiento de las empresas familiares no solamente en circunstancias de crisis.

Ampliando la idea de las SGR, permite garantizar una inversión ágil e interactiva, de dinámica operativa y seguimiento de garantías sobre flujos de ventas, aventajando por sobre las prendas o hipotecas, esta institución consigue aportar sus conocimientos ante las necesidades de financiamiento. Los servicios profesionales que ofrecen deben ser publicitados para conocimiento ya que de todas las empresas entrevistadas solo una sola tiene información al respecto.

Será necesario crear conciencia de la cultura del espíritu emprendedor, para seguir promoviendo el vínculo o eslabón entre las empresas y las entidades bancarias, que permite lograr lo proyectado, fomentar valores como actitudes entre las partes,

siendo el papel del gobierno de la Provincia de Corrientes administrar y arbitrar los mecanismos fundamentales y tan necesarios en todo proyecto de inversión de empresas familiares.

## Referencias

- Arevalo Briones, K. P., y Pastrano Quintana, E. V. (Noviembre de 2015). Dialnet. *Diagnóstico de las fuentes no tradicionales de financiamiento empleadas por las PYMES del Cantón Quevedo. Ecuador, II(3)*, 149-162. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de Eliminando barreras:El financiamiento a las pymes en América Latina: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5833497>
- Confederacion Argentina de la Mediana Empresa. (Diciembre de 2019). *Integridad y Transparencia en las Pymes: Una mirada práctica de la ley 27.401*. (E. N. 94, Editor) Recuperado el 22 de Agosto de 2020, de Confederacion Argentina de la Mediana Empresa: <http://www.came-educativa.com.ar/news/transparencia-e-integridad-en-las-pymes/>
- De Torres Carbonel, S. (3 de Agosto de 2020). *IAE Business School*. Recuperado el 15 de Agosto de 2020, de Si al empresario no se lo deja trabajar la sociedad sufre: <https://www.iae.edu.ar/es/LaEscuela/IAEHoy/Paginas/Si-al-empresario-no-se-lo-deja-trabajar-la-sociedad-sufre.aspx>
- Di Pace, D. (2020). *Economía pyme: pensar en grande siendo pequeños* (Primera ed.). Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina: EUDEBA. Obtenido de <https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=nfXqDwAAQBAJ&oi=fnd&pg=PT4&dq=porcentaje+de+pymes+en+el+pbi+en+argentina&ots=njkZ1bi8GM&sig=RJzgtFfBsASxOiZiQUqrQEpFwRc#v=onepage&q=porcentaje%20de%20pymes%20en%20el%20pbi%20en%20argentina&f=false>
- Franco, M. A. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares Pymes. *Revista de Investigacion de las Escuela de Admistración y*

*Mercadotecnia de la Quindío EAM*, 107-108. Recuperado el 7 de Agosto de 2020, de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5732164>

Fundación Observatorio PyME. (Junio de 2019). *Informe Especial: Financiamiento desempeño PyME y desarrollo productivo*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Fundación Observatorio PyME. Recuperado el 9 de Agosto de 2020, de Fundación Observatorio PyME: <https://www.observatoriopyme.org.ar/>

Fundación Observatorio PyME. (2020). *Coronavirus III: Crédito, costos salariales y acuerdos laborales. Impacto medidas del gobierno*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Fundación Observatorio PyME. Recuperado el 18 de Agosto de 2020, de [https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/04/042320\\_FOP\\_Coronavirus3\\_credito\\_costossalariales\\_a\\_cuerdoslaborales.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/04/042320_FOP_Coronavirus3_credito_costossalariales_a_cuerdoslaborales.pdf)

Fundación y Observatorio PyME. (2020). *Fundación y Observatorio PyME*. Fundación y Observatorio PyME. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Fundación y Observatorio PyME. Obtenido de [https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/03/031720\\_FOP\\_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-produccio%CC%81n-y-empleo-1.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/03/031720_FOP_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-produccio%CC%81n-y-empleo-1.pdf)

Gammacurta, G. (27 de Octubre de 2019). La pesada herencia que Alberto Fernández recibe de Macri. *ámbito*. Recuperado el 26 de Agosto de 2020, de <https://www.ambito.com/economia/alberto-fernandez/la-pesada-herencia-que-recibe-macri-n5062122>



Instituto Argentino de la Empresa Familiar. (9 de abril de 2020). [www.iadef.org](http://www.iadef.org).

Recuperado el 12 de abril de 2020, de <https://www.iadef.org/2020/04/09/formacion-de-empresa-familiar/>

Martinez , L. B., Guercio, M. B., Corzo, L. J., y Vigier, H. P. (Octubre de 2017).

Determinantes del financiamiento externo de las pymes del MERCOSUR. (R. V. (RVG), Ed.) *Revista Venezolana de Gerencia*(80), 672-692. Recuperado el 1 de Septiembre de 2020, de <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/65472#anchorAbstract>

Ministerio de Producción de la Nación Argentina. (23 de Febrero de 2020). *Pymes*

*registradas*. Obtenido de Total de pymes registradas: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Molina Parra, P. A., Botero Botero, S., y Montoya Monsalve, J. N. (2016). Empresa de

familia: concepto y modelo para su análisis. *Pensamiento & Gestión*(41), 116-149. Recuperado el 2 de Septiembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/pdf/646/64650087006.pdf>

Munguía López, R. P. (15 de Junio de 2017). Estructura de una política pública para la

empresa familiar de Honduras. *Revista Economía y Administración*, VI, 149-151. Recuperado el 26 de Agosto de 2020, de Empresas familiares. Reto al destino: Claves para perdurar con éxito: [https://www.researchgate.net/publication/317636864\\_Estructura\\_de\\_una\\_politica\\_publica\\_para\\_la\\_empresa\\_familiar\\_de\\_Honduras](https://www.researchgate.net/publication/317636864_Estructura_de_una_politica_publica_para_la_empresa_familiar_de_Honduras)

Otero Flores , S., y Taddei Bringas, C. (Abril de 2018). Competitividad de empresas

familiares. (M. Roche, Ed.) *Revista de ciencia y tecnología de las américas*,

XXXXIII(4), 236-241. Recuperado el 3 de Septiembre de 2020, de <https://www.interciencia.net/wp-content/uploads/2018/05/236-6091-TADDEI-43-04.pdf>

Rojas , J. (16 de Noviembre de 2015). Universidad de Buenos Aires Facultad de Ciencias Económicas. *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina*. Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 10 de Agosto de 2020, de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)

Rojas, L. (Julio de 2017). Situación financiamiento a PyMEs y Empresas Nuevas en América latina. (A. Navarro, Ed.) *Banco de Desarrollo de América latina, I*, 14-18. Recuperado el 20 de Agosto de 2020, de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>

Sáinz de Vicuña Ancin, J. M. (2015). El plan estratégico en la práctica. *Distribución y consumo*, 68(13), 23-39. Obtenido de [https://www.mapa.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf\\_DYC/DYC\\_2003\\_68\\_23\\_39.pdf](https://www.mapa.gob.es/ministerio/pags/biblioteca/revistas/pdf_DYC/DYC_2003_68_23_39.pdf)

Terlato, A. N. (Abril de 2020). *Gobierno Corporativo en Micro, Pequeñas y Medianas empresas en Argentina*. Recuperado el 19 de Agosto de 2020, de Universidad del CEMA: <https://ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/722.pdf>

## Anexos

### *Anexo 1: Documento de Consentimiento Informado.*

#### Anexos

##### *Anexo 1: Documento de consentimiento informado*

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

La presente investigación es conducida por \_\_\_\_\_, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es \_\_\_\_\_

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

La participación en este estudio es voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación. 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.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a \_\_\_\_\_

Desde ya le agradecemos su participación.

Nombre del Participante

DNI:

Firma del Participante.

Fecha

## Anexo 2: Entrevista.

1

### Anexo II: Entrevista

1) Datos del entrevistado:

- Sexo:.....
- Nivel educativo:

<input type="checkbox"/>	Nivel primario
<input type="checkbox"/>	Nivel Secundario
<input type="checkbox"/>	Nivel Terciario
<input type="checkbox"/>	Nivel Universitario

- Rol que ocupa en la empresa: .....

2) Datos de la empresa:

- Año de apertura de actividades:.....
- Actividad principal:.....

3) ¿Cuántos miembros componen la PyMEs familiar?

<input type="checkbox"/>	1-15
<input type="checkbox"/>	16-30
<input type="checkbox"/>	31-45
<input type="checkbox"/>	46-100
<input type="checkbox"/>	Más de 100

4) ¿Qué actividades ocupa el/ los integrantes familiares dentro de la empresa?

5) ¿En qué generación se encuentra esta PyMEs?

<input type="checkbox"/>	Primera
<input type="checkbox"/>	Segunda
<input type="checkbox"/>	Tercera
<input type="checkbox"/>	Cuarta o más

6) Existe organigrama definido y si lo posee, puede hacer un bosquejo con sus palabras de los sectores que la componen?

7) Con respecto a la composición de la PyMEs familiar, ¿existe un manual donde se ve con una clara transparencia en las misiones y funciones de los puestos de trabajo que ocupa cada integrante de la misma?, ¿de no ser así ha pensado en implementarlo?

<input type="checkbox"/>	Las toma el dueño o propietario
<input type="checkbox"/>	Son tomadas en consenso por el grupo familiar
<input type="checkbox"/>	Otros

2

- 8) Considerando una posible toma de decisiones al momento de contraer empréstitos, que evalúa en las diferentes opciones :

--

- 9) En correspondencia a las estrategias llevadas a cabo en los últimos cinco años, ¿Qué decisiones ha tomado en el transcurso de este tiempo?

	Sostener la cantidad de ventas
	Ampliar su actividad en el mercado
	Incorporar nuevos productos /servicios para ampliar su oferta
	Realizar alianzas con otras pymes del sector
	Otras como:

- 10) En relación a sus recursos de capital:

	Le es posible cumplir de manera adecuada las responsabilidades asumidas
	Utiliza de manera continua los recursos propios
	Le es posible cumplir con las necesidades de la empresa y de la familia
	Solicita ayuda financiera externa

- 11) En relación a la pregunta planteada anteriormente :

- ¿Qué instrumentos financieros utiliza para el desarrollo de su negocio?

--

- 12) Acudiendo a su experiencia en los logros de su PyME familiar:

- a- Prefieren autofinanciarse antes que acudir al crédito externo?

--

- b- Si solicitan financiamiento, constituyen vínculos a largo plazo con las instituciones financieras?

--

- 13) Con respecto a su empresa, y en ante un posible caso de toma de créditos ¿qué tipos de empréstitos externos emplea con mayor continuidad?

	Acuerdos en descubierto o adelantos en cuenta corriente
	Descuento comercial o financiero
	Préstamos con garantía prendaria
	Préstamos con garantía hipotecaria
	Préstamos personales a sola firma
	Otros:

14) ¿Qué considera como ventajas o desventajas, para la toma de empréstitos en la esfera privada o pública? :

- Acuden siempre con la misma entidad bancaria, ¿Cuál?

- En el caso que recurra a otras instituciones bancarias o financieras, ¿A qué otras acude?

- ¿Qué situaciones particulares ocurren para la toma de empréstitos?

15) Al momento de tomar el mismo: ¿Se comprenden los requisitos para llevarla a cabo?

<input type="checkbox"/>	Si
<input type="checkbox"/>	No

16) ¿El empréstito que pidió y le fue otorgado le permitió a usted:

<input type="checkbox"/>	Mantener el capital de trabajo
<input type="checkbox"/>	La adquisición de rodados para su actividad principal
<input type="checkbox"/>	Compra de maquinarias necesarias para el proceso productivo
<input type="checkbox"/>	Adquisición de algún inmueble para la ampliación de la capacidad productiva
<input type="checkbox"/>	Realizar pagos con proveedores o diversos acreedores que tuviera la organización
<input type="checkbox"/>	Otras / cuales:

17) Al momento de su puesta en marcha del empréstito obtenido: ¿Qué efectos negativos o positivos tiene sobre la organización?

18) Entre sus apreciaciones, y considerando el financiamiento como herramienta en circunstancias de crisis:

A -¿Cree usted que las empresas familiares, aún desconocen las herramientas financieras?

<input type="checkbox"/>	Si
<input type="checkbox"/>	No

B-¿Con qué grado de dificultad se encuentran hoy, para obtener empréstitos de orígenes externos?

19) ¿Qué expectativas tiene, ante el contexto de crisis actual de llevar a cabo a buen puerto con la financiación obtenida?

4

- 20) ¿Conoce usted qué otros cobros, aparte de los intereses, le hace el organismo financiero por ese crédito, para mencionar algunos como los seguros, estudio del crédito y mantenimiento de la cuenta?

	Si
	No

- 21) ¿Conoce usted que puede utilizar el teléfono celular para hacer operaciones financieras como por ejemplo, enviar o recibir dinero, hacer o recibir pagos?

	Si
	No

- 22) Con respecto a la entidad financiera con la que trabaja habitualmente:

	El organismo le brinda transparencia
	Se siente seguro con las condiciones pactadas
	El organismo no le brinda transparencia
	No se siente seguro con las condiciones pactadas

- 23) Sabe usted que el estado les brinda reuniones informativas, sobre conocimiento financiero.

	Para conocer los productos o servicios que ofrece
	Para tomar conciencia de sus derechos y responsabilidades
	Para realizar un registro y seguimiento de mis ingresos y gastos.
	Otros como:

Desde la Universidad Siglo 21, se agradece su colaboración, a fin de insertar al alumno en un contexto real y cambiante, saludos cordiales.