

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

**Estrategias de financiamiento para pymes familiares de la ciudad de Alejandra,
Santa Fe en contexto de inestabilidad económica.**

**“Financing strategies for family SMEs in the city of Alejandra, Santa Fe in the
context of economic instability”**

Autora: Ballario Cintia, Mariam

Legajo:

VCPB30459

DNI: 36.262.781

Director de TGF: Salvia, Nicolás

Noviembre del 2021

Resumen

Argentina se encuentra atravesando un período de crisis económica en el cual la inflación y la inestabilidad sumadas a las altas tasas de interés afectan a las pequeñas y medianas empresas familiares que son fundamentales en el desarrollo productivo tanto a nivel local como regional. Las pymes familiares frecuentemente tienen un pobre acceso a fuentes de financiamiento, a pesar de que este es un elemento fundamental para el desarrollo de sus actividades de una forma segura y eficiente. Ante esta problemática el presente estudio buscó analizar las fuentes de financiamiento para pymes familiares de Alejandra, Santa Fe, en contexto de inestabilidad económica. A partir de un diseño de la investigación descriptiva y un enfoque cualitativo, este trabajo indagó en la problemática por medio de encuestas realizadas a los propietarios y encargados de la gestión de las empresas. Los resultados señalaron que las pymes familiares rehúsan usar fuentes externas de financiamiento, valiéndose de fuentes internas como los recursos propios y las utilidades de la empresa. Esta estructura de financiamiento no siempre posibilita cubrir todas sus necesidades, más en tiempos de crisis económica cuando decaen las ventas y de ellas dependen las utilidades de estas empresas, de allí la importancia de explorar el uso de fuentes alternativas mediante las cuales puedan financiarse óptimamente.

Palabras Claves: Empresas, Financiamiento, Fuentes, Alternativas, Inestabilidad.

Abstract

Argentina is going through a period of economic crisis in which inflation and instability coupled with high interest rates affect small and medium-sized family businesses that are fundamental in productive development at the local and regional level. Family SMEs often have poor access to sources of financing, despite the fact that this is a fundamental element for the development of their activities in a safe and efficient way. Faced with this problem, this study sought to analyze the sources of financing for family SMEs in the areas of commerce and services of Alejandra, Santa Fe, in the context of economic instability. Based on a descriptive research design and a qualitative approach, this work investigated this problem through surveys carried out on the owners and managers of the companies. The results indicated that family SMEs refuse to use external sources of financing, using internal sources such as own resources and company profits. This financing structure does not always make it possible to cover all their needs, especially in times of economic crisis when sales decline and the profits of these companies depend on them, hence the importance of exploring the use of alternative sources through which they can be optimally financed.

Keywords: Companies, Financing, Sources, Alternatives, Instability.

Índice

Introducción.....	1
Métodos.....	15
Diseño.....	15
Participantes.....	16
Instrumentos.....	17
Análisis de los datos.....	18
Resultados.....	19
Discusión.....	23
Referencias.....	35
Anexo I: Documento de consentimiento informado.....	40
Anexo II: Modelo de encuesta.....	41

Introducción

Argentina, al igual que muchos países del mundo, se encuentra atravesando una crisis caracterizada por la inflación, la inestabilidad, el endeudamiento y las altas tasas de interés, lo que implica grandes problemáticas para las personas y afecta a todos los sectores de la economía, como consecuencia surge la disminución del poder adquisitivo de las personas y del consumo que impacta en la economía, sobre todo de las pymes (Bermúdez Salamanca, Martínez Rodríguez & Nieto Mora, 2018).

Las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) son fundamentales para la economía y aportan al desarrollo de la producción económica regional, ya que favorecen la distribución de los ingresos, facilitan la adaptación a los cambios del mercado y aportan al proceso de avance tecnológico, dado que como son negocios que están en constante generación y renovación, ayudan a la aplicación de nuevos procesos de producción (Bruera, 2013).

De acuerdo con la Fundación Observatorio PYME (2018) en Argentina emprende el 14% de la población económicamente activa y nace una empresa cada 2.326 habitantes. Esto favorece la diversificación de la oferta y la utilización de nuevos procedimientos, tecnologías y procesos, sobre todo en lo referido a los bienes de consumo.

Si se trata de definir el concepto de pymes, este hace referencia a aquellos emprendimientos tanto del rubro comercial, industrial como de servicios, que tiene un número variable de trabajadores y que registra ingresos moderados (Roura, 2020).

Arnaiz (2005) dice que existen tanto aspectos cuantitativos como cualitativos que pueden ser tomados como criterios al momento de definir qué es una pyme. Sobre los aspectos cuantitativos que conforman el concepto, la autora dice que es el criterio más empleado en especial cuando el estudio es puramente económico y para definir qué empresas entran dentro de la clasificación de pymes, las variables utilizadas, en general, son tres: las ventas, el personal empleado y los activos.

Uno de los criterios contemplados por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (2021) del Ministerio de Producción de la Nación para definir a qué categoría pertenece cada empresa es el límite de facturación que genera

cada sector. De esta forma, se encontrarán dentro de la categoría micro, pequeña o mediana empresa, aquellos emprendimientos cuyas ventas anuales no superen los valores de la siguiente tabla:

Tabla N° 1.

Topes de ventas anuales expresados 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	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
tramo 1					
Mediana	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000
tramo 2					

Fuente: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (2021).

También existe el criterio de clasificación según el límite del personal ocupado en cada empresa:

TablaN° 2.

Límite del personal ocupado

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

Fuente: Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (2021).

Por otro lado, también hay criterios cualitativos para definir a las pymes. Sobre estos Miranda (2013) señala que son aspectos que suelen ser tenidos en cuenta por los programas públicos y especialmente en los últimos cinco años, se han tenido en cuenta más que nada al momento de definir a estas empresas en las investigaciones.

Existen variables para definir a las pymes de forma cualitativa tales como: relación entre propiedad y gestión, responsabilidad patrimonial estilo de dirección y planificación, tecnología de gestión, estructura, utilización de mano de obra calificada y dependencia de proveedores, sin embargo no existe un acuerdo sobre la precisión de

tales variables y esto demuestra, un escaso desarrollo de los criterios cualitativos frente a los cuantitativos, siendo estos últimos los que son más considerados al momento de investigar la problemática de las pymes (Miranda, 2013).

Siguiendo los datos del Ministerio de Producción de la Nación (2020) en Argentina solamente el 50, 1% de las pymes se encuentra registrada, dentro de este grupo de empresas se encuentra que 94.395 pertenecen al sector industrial, 84.634 son empresas del sector agropecuario, 154.139 se encuadran dentro del sector comercial, 174.361 son negocios del sector servicios, 25.997 se incluyen en el sector de la construcción y 977 corresponden al área de la minería.

Asimismo se debe resaltar que dentro del conjunto total de pymes un gran porcentaje son de carácter familiar. El concepto de empresa familiar se refiere a toda pequeña o mediana empresa en la que el capital, la gestión o el gobierno están en manos de una o varias familias. Dentro de las empresas familiares hay una visión estratégica orientada a que permanezca en manos de la siguiente generación familiar (Pousa, 2013).

Se podría decir que las principales diferencias entre las empresas familiares y aquellas organizaciones que no tienen tal característica son las siguientes: las empresas familiares tienen más partes interesadas y un mayor número de interrelaciones entre ellos; los accionistas acostumbran a tener un compromiso distinto con la empresa y además, los ciclos de desarrollo de la empresa tienen conexiones con las necesidades de los miembros de la familia que la dirigen (Botero, Monsalve y Parra, 2016).

Si se habla de la trascendencia económica de las pymes familiares se puede citar a Neubauer y Lank (1998) quienes muestran datos que señalan que estas empresas se encuentran entre las más importantes contribuyentes a la riqueza y el empleo en todos los países y dicen que las estimaciones de su contribución al PIB y al empleo, van del 45% al 70% en todo el mundo capitalista.

Siguiendo los datos del Centro de Empresas de Familia de la Argentina, en nuestro país estos emprendimientos alcanzarían a un millón, de los que alrededor del 85% son fundadas por jóvenes de entre 22 y 28 años. Sin embargo, por diversas razones, solamente un 30% de esos negocios alcanzan a tener éxito y se puede decir que hay una tendencia a que las pymes familiares desaparezcan tempranamente (Irigoyen & Puebla 2000).

A nivel global las empresas familiares tienen una importante participación en

todos los segmentos de la economía. Hay empresas familiares de diferentes tamaños y estructura y se forman bajo diversas figuras legales y con distintos grados de profesionalización (Caccaviello, Palma & Verna 2016).

Uno de los problemas es que en la mayoría de los casos, son los propietarios quienes dirigen las empresas familiares, haciendo que la toma de decisiones esté concentrada en una sola persona. Autores como Radano & Velinsone (2015) dicen que el éxito de la empresa familiar se encuentra asociado al éxito de la o las familias que la dirigen. En la medida en que se logre hacer compatible la esfera familiar con la empresarial se logrará triunfar. Entonces la fortaleza de este tipo de empresas se encuentra en conseguir dicha armonización (Radano & Velinsone, 2015).

De la misma forma, Ginebra (2005) dice que en las empresas familiares se involucran dos sistemas o mundos (el de la familia y el del trabajo) que dan características específicas a este tipo de negocios. Esto se da tanto en relación a su dirección como a su operación y en función de ello, se da la posibilidad de mantener una continuidad a través de las generaciones.

Las características de las empresas familiares les otorgan tanto ventajas como desventajas. Entre los puntos a favor de este tipo de organización se encuentra un amplio conocimiento de su propio negocio, el énfasis en la calidad, ya que existe orgullo por el producto, el apellido y los clientes y muchas veces quien dirige la empresa asume una actitud de protección ante los trabajadores. Además, tienen mayor agilidad en la toma de decisiones y una mirada a largo plazo vinculada a la idea de base familiar que perdura más allá de los cambios y turbulencias del contexto (Jaffe, 1995).

Entre sus principales desventajas se encuentran el alto nivel de centralización en la toma de decisiones, la incapacidad de expansión en sucursales de difícil control personalizado, el carácter familiar que asume el patrimonio de la empresa y la importancia asignada a la experiencia personal en temas vinculados con la gestión comercial y productiva (Botero, Monsalve & Parra, 2016).

En la misma línea que señala las desventajas que atraviesan las pymes familiares se encuentra el obstáculo del acceso al financiamiento. Allo, Amitrano, Colantuono & Schedan (2014) sostienen que las pymes en Argentina no pueden desarrollar su máximo potencial debido a un pobre o nulo acceso a las fuentes de financiamiento.

Sobre el financiamiento Velecela Abambari (2013) señala que es necesario que

las pymes accedan a las fuentes más convenientes para obtener liquidez y lograr desarrollar las actividades propias de la empresa en un período de tiempo y de una forma segura y eficiente a un menor costo.

Las empresas familiares, en cuanto a sus preferencias de financiación tienen un estructura propia y son más contrarias al riesgo ante decisiones de financiación externa. Distintos autores coinciden en que las empresas familiares tienen menores niveles de deuda que las empresas no familiares y en este tipo de negocios, las políticas de dividendos son más restringidas y se fomenta la retención de beneficios para tener una mayor autonomía financiera. Son conservadoras con sus finanzas y esta es una característica de las empresas familiares que las ha conducido hacia la elección de la financiación propia frente a la externa, aún a costa de obtener un menor crecimiento o rentabilidad (Duréndez & Guijarro, 2013).

Pastrana & Orlando (2015) aseguran que las opciones que tienen las pymes para financiarse son limitadas ya que los empresarios se encuentran con impedimentos para acceder a fuentes de financiación para desarrollar sus actividades productivas. Los autores dicen que la principal razón por la cual las empresas se financian con fuentes alternativa es el hecho de que no encuentran créditos bancarios que se adapten a sus necesidades y muchas veces se recurre a la financiación propia, con capitales de sus propietarios, lo que resulta una fuente escasa y poco conveniente (Pastrana & Orlando, 2015).

Existen distintos tipos de financiamiento a los cuales pueden recurrir las empresas para obtener financiamiento, entre ellas se encuentran:

Fuentes internas: generadas por la misma empresa, no generan un costo financiero implícito, ya que provienen de sus propios accionistas y son el resultado de las operaciones de la empresa (Veleccla Abambari, 2013). Dentro de las fuentes internas de financiamiento se pueden encuadrar los ahorros personales, las aportaciones de los socios y las utilidades retenidas. Las utilidades retenidas, según Veleccla Abambari (2013) son: “la fuente de recursos más importante con que cuenta una compañía, las empresas que presentan una estructura de capital sólido, generan montos importantes de utilidades con relación a su nivel de ventas y conforme a sus aportaciones de capital” (p. 53).

Las pymes también se pueden financiar por medio de fuentes externas, mediante

recursos que provienen de terceras personas, empresas o instituciones, estas fuentes generan un costo financiero para la empresa. Dentro de esta modalidad encontramos: el financiamiento informal, dentro del cual se encuadran los prestamistas, el préstamo por parte de amigos y familiares y el préstamo con base en los activos de la empresa (Velecela Abambari, 2013).

Una de las formas mediante las cuales las empresas se pueden financiar externamente son los préstamos. Estos consisten en un 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 (Velecela Abambari, 2013).

Siguiendo a Caccaviello, Palma & Verna (2016) la ventaja que tiene el financiamiento externo por medio de deuda con respecto a por ejemplo, la venta de acciones es que no es necesario que el propietario renuncie a una parte de la empresa, y el inversor no puede limitar el control o libertad de acción del fundador.

Pero el problema es que no todas las pymes pueden acceder al financiamiento externo. Sobre este impedimento Filippo, Kostzer & Schleser (2004) sostienen que el sistema bancario opera con una segmentación entre sus clientes empresariales, lo que lleva a la introducción de una distorsión en la asignación de los créditos, lo que implica dejar de lado a las empresas de menor tamaño debido los costos de transacción. A pesar de ello, los autores mencionan que no se trata de que las pymes no tengan acceso al financiamiento, sino que el acceso es difícil por distintos factores.

Además, el mercado bancario no funciona eficazmente como fuente de financiamiento para este tipo de empresas ya que presenta una falla, la denominada “información asimétrica” (Miranda, 2013, p.28).

Dicha falla se complica todavía más en el caso de las pymes y se debe a que los demandantes de créditos poseen mayor información sobre el éxito de sus proyectos en relación con sus oferentes y se crea una brecha entre la demanda de fondos que hacen las empresas y la oferta que relizan las entidades bancarias (Miranda, 2013).

También existen otras fuentes de financiamiento alternativas o no tradicionales mediante las cuales las pymes pueden acceder al dinero o a bienes necesarios para su funcionamiento:

El leasing: es un término de origen inglés, que se puede traducir como “alquiler con opción a compra”. Esta figura es de gran utilización en los países del primer mundo

debido a sus amplias ventajas frente a otras herramientas de financiamiento tradicionales (Chorén, 2015).

Por su parte Etcheverry (2000) define a esta alternativa como una operación financiera consistente en facilitar la utilización de maquinarias y equipos a quien no cuenta con el capital necesario para su adquisición, ya que la financiación a largo o mediano plazo, coincidente con el término de amortización del bien en cuestión y está garantizada con el bien objeto de ella, cuya tenencia se reserva, mediante el pago periódico de un alquiler, y existe la posibilidad de comprarlo por un valor determinado cuando finaliza el contrato.

Chorén (2015) menciona que gradualmente y a pesar de que muchos empresarios argentinos desconocen la alternativa que les brinda el leasing, va tomando fuerza en nuestro país como fuente de financiación, especialmente en el sector Pyme. La ventaja de leasing consiste en la posibilidad de aumentar el nivel de inversión cuando encuentran dificultades para acceder a otros productos tradicionales de financiamiento. De igual forma, esta fuente se inserta en el mercado financiero como una nueva herramienta para las empresa, permitiéndoles invertir y al mismo tiempo renovar sus bienes de capital, promoviendo la competitividad y eficiencia (Chorén, 2015).

Factoring: según el Código Civil y Comercial de la Nación Argentina en su Artículo N°1.421 (2015) hay contrato de factoring cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos.

En relación a las pymes, Pastrana y Orlando (2015) mencionan que el factoring es una herramienta que puede mejorar la posición financiera de las empresas ya que a través de esta operación se puede facilitar el ingreso de fondos, que le permitirá financiar capital de trabajo e insumos con vencimientos convenientes para sus ciclos productivos.

Según los citados autores, es una herramienta de liquidez que bajo la situación económica de la Argentina representa una excelente salida para poder financiarlas, brindándoles oportunidades de crecimiento al direccionar los recursos. Además, es una de las opciones que desde el sector financiero se les presenta a los empresarios a cargo de las pymes para solucionar su nivel de liquidez (Pastrana & Orlando 2015).

El confirming: también se lo denomina cesión de pagos a proveedores. Es un servicio financiero en donde una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), el cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento (Brenis-Baquedano, 2018).

Sobre el confirming como alternativa de financiamiento para las pyme, Brenis-Baquedano (2018) dice que es lo opuesto al factoring ya que, quien lo contrata, es la empresa deudora con la finalidad de ceder a la institución financiera, el pago de sus facturas pendientes y el riesgo es asumido por la empresa deudora, habiendo pasado por una previa evaluación por parte de la entidad financiera, en donde se pacta una línea de crédito limitada o ilimitada a una tasa de interés determinada.

Entre las ventajas que otorgan a las pymes como fuente de financiamiento, estas dos últimas herramientas disminuyen el riesgo de paralización de operaciones afiliando al confirming o presentando el factoring a proveedores críticos. Se puede dar que aplicando el factoring o confirming, los proveedores obtengan el pago de sus facturas a los pocos días de haber sido presentadas y registradas, brindándoles liquidez y confianza (Brenis-Baquedano, 2018).

El crowdfunding se constituye como una de las fuentes alternativas o no tradicionales mediante la cual las pymes pueden acceder al financiamiento. Butzbach (2012) define al Crowdfunding como una “financiación colectiva que consiste en la puesta en marcha de proyectos mediante aportaciones económicas (funding= financiación) de un conjunto de personas (crowd = masas, colectivo)”. (2012, p.16). Es el proceso de solicitar al público en general donaciones que proporcionen el capital inicial para nuevas empresas a través de una página web.

Siguiendo a la Asociación Española de Crowdfunding (2013) esta herramienta de financiamiento se divide en cuatro tipos: Crowdfunding de recompensa que consiste en aportes a cambio de recibir un producto o servicio; Crowdfunding de donación, en el cual los donantes hacen aportes a proyectos o negocios de acuerdo a su interés; Crowdfunding de inversión, en el cual los aportantes invierten en el proyecto a cambio de participaciones y Crowdfunding de préstamo, que se basa en préstamos de dinero a cambio de la devolución del monto con intereses.

Es fundamental el manejo de las tecnologías de la información y comunicación

para utilizar la herramienta crowdfunding. En este sentido Pérez Miguel (2018) explica que todo el proceso se realiza a través de internet, mediante unas plataformas especializadas. Así, esta fuente de financiamiento consiste en un proceso de pedir donaciones que proporcionan capital inicial para nuevas empresas.

Con respecto a esta fuente de financiamiento en relación a las pymes, son varios los autores que enfatizan en que es necesario que lo emprendedores puedan acceder a recursos financieros que surjan como una alternativa a las fuentes de financiación tradicionales, y en ese contexto surge el crowdfunding, ya que muchas veces los empresarios no logran cubrir los requisitos que el sector bancario les pide y esta fuente alternativa actúa asumiendo el rol de donante (Pérez Miguel, 2018).

Otra de las fuentes de financiación para las pymes son los programas del gobierno nacional orientados a apuntalar el sector productivo. Con respecto a este recurso hay que señalar los datos que indican que solo 2.5% de las pymes se benefician de estos programas (Informe del observatorio PYME, 2017).

De igual forma, según los datos expuestos por Bebczuk (2007) el monto total de los emprendimientos que tienen alguna ayuda del gobierno se encuentra entre 0.8% y 2% del total y más del 60 % de los negocios ni siquiera conocen que existen dichos planes. Estos datos indican que es muy bajo el porcentaje de empresas que recurren al financiamiento público.

También el Observatorio Pyme (2017) coincide en el mismo sentido e indica que la obtención de fondos para inversión a través de programas públicos sería poco significativa en comparación con los estándares europeos que giran en torno al 12 % del total, mientras que el financiamiento por medio de proveedores es la fuente que se ubica en el tercer lugar y suele ser una de las estrategias que más utilizan este tipo de empresas.

Además, no hay que perder de vista lo que plantea Miranda (2013) acerca de que los recursos financieros son aquellos que hacen posible la existencia de la empresa ya que son necesarios para adquirir activos, fabricar productos o brindar servicios, también son fundamentales para cubrir el tiempo que pasa entre la compra de insumos y el cobro de pagos a los clientes, lo que lleva a considerar al financiamiento como fundamental para el desarrollo productivo de las pymes familiares.

En el caso de las empresas familiares, en la mayoría de los casos son los mismos

fundadores y propietarios del capital (que además son jefes y jefas de las familias) tienen responsabilidades multiplicadas y tienen una simplicidad organizacional que les complica aplicar estructuras financieras propias y adecuadas para llevar adelante, no solo los períodos de crisis económica, sino también el crecimiento de la empresa (Braidot & Soto, 1999).

En relación a las fuentes de financiamiento para las pymes familiares autores como Di Marco Morales (2016) sostiene que, con el aumento de las utilidades de las pymes familiares es común que los emprendedores recurran a sus ahorros personales o a los de la familia o inclusive a los de amigos para lograr financiar sus negocios. Es así que en muchos casos, solo recurren a fuentes externas en caso de que estos fondos propios fuesen insuficientes. De esta forma, en algunos casos las empresas familiares usan estos recursos financieros solamente para necesidades puntuales diarias o para la expansión de la empresa y, en mucha menor medida, optan por recurrir al financiamiento gubernamental.

En la misma línea, Di Marco Morales (2016) comprobó que el 80 % de los empresarios propietarios de pymes familiares comerciales de Bucaramanga, Colombia, tuvo un crecimiento en sus empresas a partir de un proyecto de expansión donde la forma de financiamiento más utilizada fue la del crédito bancario.

Igualmente, encontró que los propietarios de este tipo de negocios priorizaron poner en marcha proyectos de expansión de sus emprendimientos y para ello pudieron acceder en mayor medida a la financiación bancaria. De esta forma el autor demostró que, entre más costoso fuera el proyecto a desarrollar, más posible fue acceder a créditos bancarios y se priorizaba esta fuente de financiamiento antes que el empleo de los recursos propios (Di Marco Morales, 2016). El dato mostrado en esta cita indica que es posible que las pymes familiares logren financiarse e incrementar la estructura de sus empresas por medio del financiamiento bancario y que no necesariamente los proyectos más caros son los más difíciles de concretar.

A pesar de ello como señala Pérez Miguel (2018) a las pymes familiares argentinas les cuesta acceder en especial al financiamiento bancario, ya que la estructura de los bancos no posibilita la inclusión de emprendimientos de diferentes tamaños y no todos los emprendedores pueden recibir capital, siendo este uno de los principales obstáculos que impide a las pymes crecer y en muchos casos hace que tengan que cerrar

sus puertas.

Este obstáculo del financiamiento se puede traducir en barreras como los altos costos de intereses y condiciones que establecen las entidades financieras para dar créditos que difícilmente las empresas pueden cumplir, llevándolas a la exclusión de esta fuente de financiamiento (Pérez Miguel, 2018).

Si nos centramos en estudios que aportan conocimientos útiles y sirven de antecedentes para el presente trabajo, se pueden citar:

El estudio de Guercio, Briozzo, Vigier y Martínez (2020) que buscó analizar la evolución de la estructura financiera de las micro, pequeñas y medianas empresas de base tecnológica a lo largo de su ciclo de negocio. Igualmente, son pocos los incentivos que se desarrollan para la incursión en el sistema financiero de actores como capitalistas de riesgo y esto impide que las pymes de base tecnológica puedan acceder a estas alternativas de financiamiento, como sí lo hacen las empresas de este tipo en otros países con economías desarrolladas. Resulta interesante lo que planteó este antecedente respecto a que muchas pymes argentinas se radicaron en EE.UU o Chile para beneficiarse de las posibilidades de acceso a diversas fuentes de financiamiento y a un dinámico mercado de financiamiento privado, lo que lleva a reflexionar sobre la importancia de que estas empresas puedan acceder a un mercado de capitales desarrollado y activo ya que el hecho de que empresas argentinas se desarrollen en el extranjero tiene un impacto directo negativo sobre la economía nacional.

Otro antecedente que se puede mencionar es el estudio llevado adelante por Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni (2016) que exploró las características diferenciales en las pequeñas y medianas empresas. Estudiaron las decisiones de financiamiento de una muestra de empresas de la ciudad de Bahía Blanca. Los resultados señalaron que las pymes de mayor tamaño se endeudan en mayor medida, usan con más frecuencia pasivos financieros, y están más familiarizadas con los créditos promocionales. En lo que se refiere a las decisiones de financiamiento, la reinversión de utilidades es la fuente elegida por las micro empresas en un 56, 7%, por las pequeñas en un 66, 1% y por las empresas medianas en un 74, 3%. Cabe resaltar que esta investigación determinó que solo un 12, 3% de las micro empresas argentinas solicitó crédito promocional.

El antecedente citado anteriormente es importante para los fines del presente

trabajo ya que aporta al conocimiento de cuáles son las formas de financiarse más comunes entre las pymes de acuerdo a su tamaño. Además, es relevante en tanto señala que es bajo el número de empresas que solicita créditos externos y que mayormente las pymes usan el financiamiento propio para cubrir sus necesidades (Briozzo, et.al, 2016) lo que lleva a plantear que los obstáculos que se les presentan a los empresarios al momento de acceder al financiamiento tradicional son muchos y por lo tanto es necesario explorar fuentes alternativas que puedan dar respuestas a las necesidades de financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas familiares.

Un trabajo de investigación realizado por Caccaviello, G., Palma, I. & Verna, C (2016) buscó describir cómo se toman las decisiones de inversión en empresas familiares y cómo se financian las inversiones en dichas empresas. Los autores comprobaron que las empresas familiares de menor tamaño presentan decisiones de inversión centralizadas y que aquellos directivos que realizaron un análisis previo más completo son los mismos que padecieron la crisis económica del año 2001. Además, que el hecho de que sean empresas familiares influye mucho en la decisión final de inversión. Sobre las formas de financiación de las empresas, la mayoría se financiaba con capital propio, este dato los autores lo relacionan al hecho de que las pymes familiares tienden a ser conservadoras, minimizando el riesgo, y buscan financiarse por sus propios medios, característica que las distingue de las empresas no familiares. Por otra parte, el préstamo bancario surgió en segundo lugar entre las fuentes de financiación más usadas y en tercer puesto aparece el financiamiento por medio de proveedores. Este antecedente nos brinda un panorama más específico acerca de la problemática de las pymes familiares y su realidad frente al acceso al financiamiento, siendo este el objeto de estudio fundamental del presente manuscrito científico.

Otro estudio tomado como antecedente es el de Cifrodelli (2019) quien estudió las necesidades de financiamiento de las pymes argentinas, la disponibilidad de fondos entre ellas y los problemas que enfrentan para lograr sus objetivos. Encontró que las pymes argentinas son similares a las europeas en términos de su configuración y sus actividades, pero la mayor diferencia es que las locales todavía no tienen un acceso importante al financiamiento, ni las instalaciones y condiciones que tienen sus pares internacionales.

Los resultados encontrados por el autor señalan que un 83% de las pymes ha

retenido utilidades, un 35% considera que no son relevantes las subenciones o préstamos bancarios y un 85% ha utilizado como financiaciones las líneas de crédito descubierto en cuenta corriente o tarjeta de crédito (Cifrodelli, 2019). Este antecedente es importante en tanto realiza una comparación entre la realidad que atraviesan las pymes en nuestro país en comparación con la realidad que vive este sector productivo en otros países, lo cual es fundamental para comprender la problemática de una manera más completa y abarcativa.

Guercio, M. (2020) publicó un estudio en el cual analizó los efectos de las restricciones bancarias sobre el uso de financiamiento alternativo en pymes. La autora encontró que las posibilidades de que las empresas recurran al financiamiento alternativo aumenta entre aquellas que tienen restricciones del lado de la oferta (aquellas que solicitaron crédito y no lo consiguieron). Las empresas que más se financian con prestamistas privados son también las que por diferentes restricciones no pudieron conseguir financiamiento bancario. Además, un 48,2% de las pymes argentinas es desalentada o se encuentra restringida al momento de acceder al financiamiento bancario.

Es interesante resaltar lo que Guercio (2020) demostró con su trabajo: una empresa con dos años de antigüedad y con la última solicitud de crédito bancario rechazada, tiene una probabilidad de 44,3% de utilizar préstamos personales, un 39,8% de utilizar prestamistas privados y un 22,8% de utilizar financiamiento de instituciones no bancarias. Este antecedente es importante ya que señala que las fuentes de financiamiento alternativas son el camino elegido por las pymes rechazadas del sistema tradicional de allí la importancia en evaluar qué tan factibles son dichas alternativas y qué ventajas aportan especialmente a las empresas familiares.

A partir de analizar lo expuesto anteriormente en este trabajo sobre la importancia tanto a nivel económico como social que representan las pymes familiares en nuestro país y de entender, como bien lo indican los antecedentes presentados, que una de las problemáticas que más afecta a este tipo de organización es el pobre o nulo acceso a las fuentes de financiamiento y que estas deben ser óptimas para llevar adelante la producción en las empresas, más aún si se considera que actualmente los emprendimientos están inmersos en un panorama de inestabilidad económica debido a la crisis económica que atraviesa el país por la pandemia del virus del Covid-19, se

plantea la siguiente pregunta de investigación: ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento más elegidas por las pymes familiares de Alejandra, Santa Fé y de qué fuentes alternativas de financiamiento podrían beneficiarse estas empresas para cubrir sus necesidades de financiación en el actual contexto de inestabilidad económica? Responder a este interrogante generará conocimientos para conocer la realidad del sector de pymes familiares a nivel local y entender las dificultades que atraviesan para poder diseñar herramientas y recomendaciones que las apunten. Este trabajo tiene un alcance a nivel local, ya que se estudian pymes familiares pertenecientes a la localidad de residencia de quién investiga, en el contexto de la localidad de Alejandra, Santa Fe. Para ello se focaliza en cuatro empresas familiares, de los rubros comercio y servicios representativas de la población de pymes en dicha jurisdicción.

La relevancia de esta investigación se basa en que las pymes aportan casi 70% del empleo nacional, 50% de las ventas anuales y más del 30% del valor agregado, generando un porcentaje elevado del PBI (Roura, 2020) de allí la importancia que tienen este tipo de emprendimientos para la economía del país por su contribución tanto en lo económico como en lo social.

Además, el problema del acceso al financiamiento es un tema que debe ser estudiado, sobre esto González (2016) dice que la ausencia de créditos hacia las empresas las afecta en aspectos tales como la contratación de personal y el abastecimiento de maquinarias que son importantes ya que incrementen la producción, por lo que muchas compañías, además quedan estancadas en cuanto al desarrollo de su profesionalización. De este modo, solo logran sobrevivir aquellas que cuentan con recursos propios y es aquí donde la crisis económica juega un rol importante ya que influye terminantemente y es difícil que las empresas cuenten con ganancias importantes para reinvertir con la baja en las ventas que experimentan en este contexto.

Por eso es fundamental lograr dimensionar el rol que desempeñan las estrategias de financiación elegidas por las pymes familiares de Alejandra en el mantenimiento y desarrollo de sus negocios. También, se busca conocer si las fuentes de financiamiento que eligen les son suficientes para cubrir las necesidades financieras o si debieran implementar otras herramientas como ser el leasing, factoring, confirming y crowdfunding sin dejar de lado, el hecho de que estos emprendimientos deben sortear los diversos obstáculos que surgen por la crisis económica actual y además, muchas

empresas familiares por su estructura y características no cumplen con los requisitos que les solicitan las fuentes financieras tradicionales y por ello las fuentes alternativas o no tradicionales podrían resultarles útiles y más accesibles.

Partiendo de dicha problemática se plantean los siguientes objetivos:

Objetivo general

- Analizar las fuentes de financiamiento para pymes familiares de los rubros comercio y servicios de Alejandra, Santa Fe, en contexto de inestabilidad económica durante el año 2021.

Objetivos específicos

- Identificar las estrategias de financiamiento que emplean las pymes familiares para cubrir sus necesidades y hacer frente a la crisis económica actual.
- Conocer cuáles son los obstáculos y dificultades más frecuentes que se les presenta a las pymes familiares al momento de solicitar financiamiento por medio de las fuentes tradicionales.
- Determinar la factibilidad de emplear fuentes alternativas de financiamiento como el leasing, el factoring, el confirming y crowdfunding para pymes familiares.

Métodos

Diseño

Siguiendo a Hernández Sampieri, Fernandez Collado & Baptista Lucio (2006) el diseño de una investigación se refiere al conjunto de procesos, sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican en conjunto para llevar adelante el estudio de un fenómeno.

El diseño de la investigación para este trabajo fue de tipo descriptivo ya que buscó detallar las características de un fenómeno concreto: las fuentes de financiación para pymes familiares en la localidad de Alejandra, Santa Fe, considerando las características de inestabilidad y crisis económica actuales que presenta Argentina debido a la pandemia del virus Covid-19.

El enfoque elegido fue el cualitativo, este enfoque hace referencia a los conocimientos obtenidos por medios diferentes a los estadísticos y de cuantificación (Hernández Sampieri, et.al, 2006).

Se utilizó como medio de recolección de datos la entrevista con opciones de respuestas tanto abiertas como cerradas y de elección múltiple. Este estudio focalizó en la realidad mostrada por los hechos y su interpretación, utilizando los datos que aportaron los participantes, que fueron recolectados oportunamente para luego analizarlos y así obtener conocimientos sobre la problemática del estudio.

Asimismo, el diseño de la investigación fue no experimental, esto quiere decir que no se manipularon deliberadamente las variables, sino que se observaron y recolectaron los datos en un contexto determinado, para luego describirlos y analizarlos.

El tipo de investigación fue transversal ya que la compilación de los datos aportados por cada participante se realizó en un solo momento. Además, si atendemos a las características de diseño de la investigación y de su clasificación según el tiempo de recolección de datos, se puede decir que el tipo de investigación fue transversal ya que la compilación de los datos aportados por cada participante se realizó en un solo momento del estudio. Se obtuvo de esta manera, una representación de la realidad que vive cada empresa pyme familiar que actúa como participante en este trabajo.

Participantes

El muestreo fue no probabilístico porque los elementos muestrales, (en este caso las pymes familiares) demostraron tener características que las distinguían como tales, por lo que el muestreo no fue realizado en forma aleatoria. También fue intencional y voluntario. En primer lugar se buscó empresas que cumplieran con los requisitos para ser incluidas en el estudio, luego se les informó a los propietarios y/o encargados del objetivo de este trabajo académico, y una vez que aceptaran participar y responder a la entrevista, se les envió el consentimiento informado, que es un documento en el cual se explica las condiciones de su participación en el estudio.

El criterio de inclusión de los participantes en este trabajo consistió en que las personas que respondan a las entrevistas fueran propietarios o encargados de gestionar financieramente una pyme familiar en la localidad de Alejandra, Santa Fe. Dicha localidad cuenta con una población de 4.161 habitantes (INDEC, 2010).

Población: la población estuvo compuesta por pymes familiares del rubro comercio y servicios de la localidad de Alejandra, Santa Fe.

Muestra: se conformó por cuatro pymes familiares:

- Servicentro Dolzani (Corralón, venta de combustibles y shop-mercadería en general y ferretería).
- Supermercado La Vieja Esquina.
- Supermercado Cooperativa de Romang.
- Panadería San Cayetano.

Instrumentos

La herramienta empleada para la recolección de los datos fue el cuestionario de entrevista (ver Anexo) realizado a los propietarios o encargados de la gestión de las pymes familiares. La entrevista estuvo compuesta por preguntas tanto abiertas, como cerradas y preguntas con respuestas múltiples en las cuales el participante debió elegir la elección que más se acerque a su realidad. Estas preguntas fueron elaboradas por la autora previamente de acuerdo a los objetivos que persigue este trabajo de investigación.

A pesar de que en la actualidad las medidas de restricción debido a la pandemia del virus Covid-19 se han flexibilizado y ya no existe el impedimento de reunión presencial con los entrevistados, hay que subrayar que muchos participantes manifestaron su voluntad de responder a la entrevista de forma virtual, por comodidad y por guardar las medidas sanitarias que siguen siendo fundamentales para combatir la pandemia. Por ello se ha elegido enviar a todos los participantes las entrevistas a través de una plataforma digital que posibilita responder a las mismas de forma práctica, rápida y no demanda al entrevistado la necesidad de dedicar tiempo a atender al investigador y recibirlo presencialmente. Es sabido que no es lo mismo la recolección de datos de forma presencial que hacerlo virtualmente, que se pierde información del contexto que solo es percibida estando en el lugar, pero las circunstancias ameritaron que se realice de esta manera.

También, se usaron herramientas informáticas para recolectar información específica que ayude a conocer las fuentes de financiamiento vigentes para pymes y que pueden ser de apoyo especialmente para las pymes familiares, fundamentalmente aquellas que se orientan a apuntalar al sector en el actual contexto de inestabilidad

económica que está atravesando Argentina. Precisamente, se utilizó el buscador Google para indagar en distintas páginas webs sobre entidades estatales y privadas que brindan financiamiento para las pymes, para estar más al tanto de la temática y conocer las distintas posibilidades con las que cuenta el sector.

Análisis de los datos

Los cuestionarios de entrevistas fueron realizados por medio de la plataforma QuestionPro, que consiste en una herramienta que permite realizar encuestas y analizar los resultados en línea desde su misma plataforma. A pesar de esta posibilidad se procedió a un procesamiento de los datos de forma más pormenorizada, realizando primeramente una descripción de cada una de las entrevistas, de forma general, contando brevemente sobre cada una de las empresas, para luego pasar a agrupar las particularidades de cada una de ellas y poder así profundizar en el problema que se planteó para este estudio que consiste en las fuentes de financiamiento para pymes familiares en contexto económico desfavorable debido a la crisis. Luego se sistematizó la información en tópicos para poder comparar los datos que se consiguieron para cada empresa. Los tópicos fueron: estrategias de financiamiento usadas por las pymes; obstáculos para acceder al financiamiento y uso de fuentes alternativas de financiamiento. Los datos que aportaron los participantes fueron agrupados de acuerdo a su correspondencia con cada uno de los tópicos, luego se realizaron tablas para mostrar los resultados de una forma ordenada y de fácil interpretación, de forma que se pudiera responder a los objetivos general y específicos del estudio. Las tablas fueron de elaboración propia y en ellas se buscó agrupar la información y presentarla de la forma más ordenada posible siempre siguiendo el orden de los objetivos específicos de este trabajo. Luego de presentar los resultados se procedió a un análisis de los datos obtenidos de forma comparativa respecto a los antecedentes de estudios anteriores, para ver en qué medida los datos conseguidos coinciden o difieren respecto a los conocimientos que mostraron otros investigadores sobre la misma temática del financiamiento de las pymes familiares. Todo este procesamiento de los resultados se realizó para responder a los interrogantes de esta investigación y sirvió para elaborar tanto los resultados como la discusión presentada en este manuscrito científico.

Resultados

Los datos presentados se consiguieron mediante el análisis y sistematización de las respuestas obtenidas a través de la realización de entrevistas a los responsables de las pymes familiares de Alejandra, Santa Fe que participaron en esta investigación. Se realizaron 4 entrevistas a emprendimientos locales cuyas características coinciden con las que presentan las pequeñas o medianas empresas, que por el origen de su capital y la administración corresponden a pymes familiares. El cuestionario abordó temas como su trayectoria, conformación de las empresas, sus características generales, el tipo de financiamiento que emplean y los obstáculos que más frecuentemente se les presenta al momento de financiarse.

Con el fin de describir las características de las empresas participantes en la tabla N° 3 se presentan sus rubros de explotación, trayectoria en el mercado y generación familiar que lleva adelante cada uno de estos negocios.

Tabla N° 3.

Presentación de las pymes familiares participantes

Caracterización	Empresas
Hasta 10 empleados	75%
Entre 10 y 20 empleados	25%
Con 3 o más empleados familiares	75%
Clasifica como micro empresa	25%
Clasifica como pequeña empresa	75%
Primera generación	75%
Menos de 10 años de trayectoria	25%
Entre 10 y 20 años de trayectoria	75%

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

En la tabla N°3 se observan las características generales de las empresas participantes en cuanto a su rubro, cantidad de empleados totales, generación que la dirige y trayectoria en el mercado, exponiendo los porcentajes acumulados de empresas de acuerdo a su conformación.

Tabla N° 4.

Fuentes de financiamiento de las pymes familiares

Financiamiento	Tipo de financiamiento	Empresas
Con fondos propios y utilidades de la empresa	Interno	75%
Con proveedores	Externo	25%

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Para dar respuesta al primer objetivo específico de este trabajo, que consistió en determinar las fuentes de financiamiento para pymes familiares en contexto de inestabilidad económica, en la tabla N°4 se muestran las estrategias usadas por los empresarios de pymes familiares de la localidad de Alejandra, provincia de Santa Fe.

Tabla N° 5.

Destino dado al financiamiento

Destino dado al financiamiento	Empresas
Renovación de stock	100%
Compra de equipamiento	50%
Pago de costos fijos	75%
Realización de mejoras y/o mantenimiento	50%

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Además, en la tabla N°5 se puede observar el porcentaje acumulado de empresas que destinó el dinero del financiamiento obtenido a ciertas necesidades puntuales de sus negocios.

Tabla N° 6.

Eficiencia del financiamiento usado por las pymes familiares

Eficiencia del financiamiento	Empresas
A corto plazo	25%
A mediano plazo	75%
A largo plazo	-

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

En la tabla N° 6 se muestran los resultados respecto a la eficiencia de las fuentes de financiamiento que usaron los empresarios de pymes familiares. El criterio usado para determinar dicha eficacia fue la consideración de los propios entrevistados acerca de si las fuentes usadas cubrieron o no las necesidades de financiamiento de la empresa y si lo hicieron a corto, mediano o largo plazo.

Tabla N° 7.

Obstáculos para acceder al financiamiento externo

Obstáculos	Empresas
Tasa de interés demasiado alta	50%
No cumplir con los requisitos	50%

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

En la tabla N°7, en respuesta al segundo objetivo específico que fue identificar los obstáculos y dificultades con los que se encontraron los propietarios de pymes familiares al momento de pedir financiamiento externo por medio de las fuentes tradicionales como lo son los bancos y entidades financieras, se observan los resultados respecto a los problemas más frecuentes que manifestaron tener los empresarios cuando solicitaron crédito.

Tabla N° 8.

Conocimiento y uso de fuentes alternativas de financiamiento

Fuentes de financiamiento	Empresas
Conocen el Leasing.	50%
Emplearán el Leasing como fuente alternativa.	25%
No conocen el factoring Confirming y Crowdfunding.	100%

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

En respuesta al tercer objetivo específico, que planteó explorar la factibilidad del uso de fuentes alternativas como el leasing, el factoring, el confirming y crowdfunding, se observa en la tabla N°8 los porcentajes de pymes familiares que tienen conocimiento y/o emplearán alguna vez alguna de las citadas fuentes de financiamiento.

Tabla N° 9.

Las pymes familiares y los programas de financiamiento del gobierno

Características	Empresas
Conocen los programas de financiamiento del gobierno y considera que contribuyen mínimamente.	25%
No conocen los programas de financiamiento del gobierno.	75%
Considera que los programas no contribuyen en absoluto.	75%

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Además, en la tabla N°9 se presentan los resultados de la indagación sobre el conocimiento que tenían los empresarios de pymes familiares acerca de los programas que ofrece el gobierno para ayudar al sector pyme, tanto a nivel nacional como provincial.

Tabla N°10.

Medidas tomadas por las pymes ante la crisis económica

Medida adoptada	Empresas
Bajar los precios de los productos	50%
Cambiar de proveedores	25%
Innovar/explorar nuevos mercados	25%

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Por otra parte, en la tabla N°10 se presentan los porcentajes de empresas que adoptaron diferentes estrategias para salir adelante y sobrellevar la crisis y recesión económica que atraviesa Argentina.

Para finalizar, tanto las dos tablas presentadas en la introducción como en la parte de resultados apuntan a responder a los objetivos de este trabajo sobre los cuales se profundizará en la siguiente sección de discusión.

Discusión

Este trabajo explora las fuentes de financiamiento en contexto de inestabilidad económica para pymes familiares de los rubros comercio y servicios de Alejandra, Santa Fe. La importancia de este estudio se basa en que actualmente, las empresas familiares representan un gran porcentaje dentro del grupo de las empresas llamadas pymes y son clave en la economía de mercado. A la par, el problema del acceso al financiamiento se encuentra entre los problemas que más impactan en estas empresas, más aún en el contexto de crisis que atraviesa Argentina, luego de la emergencia de la pandemia del coronavirus Covid-19.

Las pymes familiares tienen gran importancia en la economía porque contribuyen a la generación de puestos de trabajo, generando un aporte importante al PBI, no obstante hay una tendencia constante a la desaparición de estos negocios, como lo señalan Irigoyen y Puebla (2000) y este es otro motivo por el cual resulta relevante

plantear un estudio centrado en la exploración de una de las variables decisivas para este tipo de empresas: la estructura de financiamiento.

Al momento de explorar la estructura de financiamiento que utilizan las pymes familiares en contexto de inestabilidad económica para hacer frente a la crisis, todos los participantes hicieron énfasis en la importancia que tiene el financiamiento para salir adelante en tiempos de una economía inestable. A pesar de ello, algunas de estas empresas han tomado diferentes medidas para hacer frente a estos problemas, entre las cuales se destacan bajar los precios de los productos y/o servicios para mantener un volumen de ventas.

Aun así, todas las empresas consultadas coinciden en que la estructura de financiamiento adoptada le resulta eficaz solamente a mediano plazo y tiene una capacidad de cubrir las necesidades de liquidez de la empresa medianamente, no permitiéndoles reducir los efectos dañinos y recesivos de la inestabilidad económica actual. Es probable, que las generaciones de empresas anteriores, con más años de trayectoria, estén más acostumbradas a trabajar y sobrevivir en tiempos de crisis, pero la falta de financiamiento o el encarecimiento del mismo es un problema al que ninguna empresa ni empresario podrá acostumbrarse.

Sobre los resultados encontrados por este trabajo, se puede decir que las pymes familiares que conformaron la muestra corresponden en su totalidad al rubro comercio y la gran mayoría de estos negocios puede considerarse dentro de la categoría “pequeña empresa” por no superar el límite de siete empleados que marca la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (2021) como tope para que se encuadren dentro de dicha categorización.

Igualmente, un alto porcentaje de estas pymes son administradas por la primera generación familiar, la fundadora y solamente una de las empresas ya incluyó a la segunda generación familiar en su administración. Estos resultados concuerdan con los autores que señalan que solamente una de cada diez empresas logra superar la primera generación familiar (Maure, 2011) y que la volatilidad de las pymes y sus problemas para mantenerse en el tiempo suelen ser frecuentes, ocasionándoles muchas veces el cierre. Esto también es evidente si se considera que dentro del grupo de pymes tomadas como muestra, ninguna supera los 18 años de trayectoria en el mercado, siendo en su mayoría empresas relativamente nuevas.

Con el fin de responder al objetivo general propuesto para este trabajo, se elaboraron tres objetivos específicos que se derivan de dicho objetivo principal. El primero de ellos refiere a la identificación de las estrategias de financiamiento y las fuentes que más frecuentemente son utilizadas por las pymes familiares que conformaron la muestra estudiada. En relación a ello y en contraste con el trabajo de Di Marco Morales (2016) que señaló que un alto porcentaje de pymes familiares optaron por el financiamiento bancario para expandirse, por el contrario las pymes familiares estudiadas en este trabajo, se financian con fuentes internas, siendo lo más habitual el uso de fondos propios y utilidades de la empresa.

Por otro lado, el financiamiento externo surgió en un bajo porcentaje de los casos, correspondiéndose al uso del financiamiento por medio de proveedores. Estos resultados señalan que las pymes familiares de Alejandra, son más reacias al empleo de fuentes externas de financiamiento, por el contrario las pymes de Bucaramanga, Colombia, estudiadas por Di Marco Morales (2011) sí recurren al financiamiento externo, sobre todo a los créditos bancarios y experimentan un crecimiento y expansión en sus empresas gracias al uso de dicha estrategia.

A partir de poner en discusión estos datos se podría decir que el grupo de pymes estudiadas se autoexcluye del financiamiento por medio de fuentes externas y se pierden de las posibilidades que dichas fuentes pueden otorgarles como la oportunidad de expansión y el crecimiento de sus negocios, en cambio optan por el financiamiento interno con fuentes propias lo que les da mayor confianza, por considerar que de esa forma no dependen de otras entidades para conseguir cubrir sus necesidades de liquidez.

En la misma línea, esta tendencia al financiamiento interno, coincide con lo que exponen Duréndez y Guijarro (2013) sobre el hecho de que las empresas familiares adoptan una forma de financiamiento propia, son contrarias a tomar decisiones de financiamiento que involucre la financiación externa y que tienen menores niveles de deuda que las empresas no familiares. No obstante, cabe destacar que estas decisiones las toman a expensas de un menor nivel de crecimiento y rentabilidad y esto es algo que se observó entre las empresas estudiadas ya que los responsables de gestionar las empresas reconocen que el financiamiento propio les permite cubrir sus necesidades medianamente pero no les da margen para ampliar sus instalaciones o realizar inversiones que permita a la empresa un crecimiento.

También en relación a esta elección de fuentes de financiamiento que hacen las pymes familiares, se puede decir que es semejante a las elecciones halladas por los autores Caccaviello, Palma y Verna (2016) para un grupo de empresas familiares entre las cuales la mayoría se financiaban con capitales propios, al igual que las pymes familiares tomadas como muestra en el presente trabajo. En este sentido se comprueba la afirmación que hacen los citados autores respecto a este tipo de empresas son conservadoras, minimizan el riesgo y buscan financiarse por sus propios medios, siendo estas características muy marcadas en el grupo de empresas estudiadas.

También concuerdan los resultados de este trabajo con lo de Caccaviello, Palma y Verna (2016), en relación a la elección de financiamiento por medio de proveedores, que aparece en tercer lugar entre las opciones de financiamiento de las pymes familiares. Por el contrario, hay una diferencia entre los datos hallados por el citado antecedente y los obtenidos por este estudio, en cuanto al uso de créditos bancarios, ya que entre las pymes familiares de Alejandra, Santa Fe, esta fuente directamente no figura entre las elecciones de financiamiento de las pymes, y entre las empresas estudiadas por los autores, aparece en segundo lugar como fuente empleada por las pymes familiares.

Sobre el tercer interrogante planteado en este trabajo, que se orienta a determinar aquellos obstáculos y dificultades que más frecuentemente tienen que sortear los responsables de pymes familiares al momento de acudir a las fuentes tradicionales de financiamiento tales como los bancos y entidades financieras, hay que destacar en primer lugar que las empresas consultadas en Alejandra, consideran que una buena fuente de financiamiento es primordial para lograr sus metas de rentabilidad, más en tiempos económicos adversos como los actuales, no obstante al momento de acudir a las fuentes de financiamiento tradicionales se encuentran con diferentes obstáculos, por un lado las altas tasas de intereses de los créditos bancarios, y por otro el hecho de no poder reunir todos los requisitos y garantías que les piden las entidades oferentes.

En relación al primer obstáculo mencionado, los resultados hallados entre las pymes de Alejandra coinciden con lo que menciona Pérez Miguel (2018) acerca de que una de las barreras a las que se enfrentan las pymes familiares son los altos costos de intereses que imponen las entidades financieras para dar crédito y que difícilmente este tipo de empresas pueda superar esta dificultad y terminará excluida de esta fuente de

financiamiento. En relación a este obstáculo también se cumple lo que señalan Pastrana y Orlando (2015) respecto a que las pymes recurren usualmente al financiamiento propio por el hecho de que no encuentran créditos bancarios acordes a las necesidades de las pequeñas empresas.

También con respecto al citado obstáculo, se comprueba lo que sostiene el autor respecto a que el acceso al financiamiento bancario es un problema que padecen especialmente las pymes familiares, ya que la estructura de los bancos no las incluye, dejando fuera de ella a aquellos emprendimientos de menor tamaño, lo que trae como resultado la exclusión de los emprendimientos más pequeños con menos años de trayectoria y con escaso o nulo historial crediticio. Este obstáculo en el acceso al crédito tradicional está en concordancia con lo que mencionan autores como Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni (2016) sobre que en Argentina apenas un porcentaje bajo de los micros empresas solicitan crédito promocional, justamente por las mencionadas barreras.

Considerando lo dicho, se podría sostener que el problema del acceso al financiamiento entre las pymes familiares del sector comercio de Alejandra, no están relacionados a los motivos que mencionan Braidot y Soto (1999) como limitantes para acceder a fuentes tradicionales de financiamiento, como lo es el hecho de la adopción de una estructura simplista y poco acertada por parte de los responsables de las empresas, quienes en muchos casos son también los jefes de las familias y tienen a asociar el éxito o fracaso de la empresa al de la propia familia y por eso no toman decisiones acertadas respecto al financiamiento, inclinándose más por el financiamiento propio o el uso de utilidades de la empresa, decisión que resulta contraproducente en tiempos de crisis económica, especialmente para las empresas del rubro comercio que pueden experimentar una caída en las ventas y por ende una disminución de las utilidades. Sin embargo en el caso de las pymes estudiadas, los obstáculos en el acceso al financiamiento responden más a la estructura y organización de los bancos y entidades financieras que a malas decisiones de los responsables de la gestión de las empresas.

Estos resultados que hablan de los obstáculos que padecen las pymes familiares al momento de solicitar financiamiento mediante fuentes tradicionales también pueden compararse con los resultados expuestos por el estudio de Guercio (2020) respecto a que más del 40% de las pymes Argentinas es desalentada al momento de solicitar

crédito bancario y se encuentran restringidas ante esta fuente de financiamiento. En concordancia con la autora, se puede sostener que entre el grupo de pymes familiares santafecinas la totalidad de la muestra estudiada se encuentra restringida y es totalmente desalentada ante la posibilidad de pedir financiamiento bancario por las barreras significativas que son las altas tasas de intereses y los requisitos incumplibles.

Con respecto al tercer interrogante planteado para este trabajo, que giró en torno a determinar la factibilidad de emplear fuentes alternativas de financiamiento como el leasing, el factoring, el confirming y crowdfunding como herramientas útiles para las pymes familiares de Alejandra, se comprueba que entre dichas alternativas la más popular es el leasing que aparece como conocida por la mitad de la muestra. A pesar de ello, solamente una de las empresas consultadas mencionó que posiblemente emplee el leasing como forma alternativa de financiarse, especialmente porque a través de esta fuente puede comprar bienes como vehículos. Por otro lado, surge de las entrevistas que los empresarios directamente no poseen conocimiento sobre fuentes como el factoring, el confirming y crowdfunding.

El hecho de que el leasing aparezca entre los empresarios como la fuente alternativa de financiamiento más factible de ser utilizado, se condice con los que plantea Chorén (2015) respecto a que esta es una de las herramientas para financiarse que más ha tomado fuerza en Argentina en los últimos años, insertándose en el mercado financiero como una posibilidad para que las empresas puedan invertir y mejorar su competitividad y eficiencia.

Estos datos son comparables a los que encontró Cifrodelli (2019) respecto a que más de un 80% de las pymes analizadas empleó como fuente de financiamiento la retención de utilidades, sin considerar otras fuentes de financiamiento como las mencionadas. En tal sentido la muestra de pymes familiares estudiadas en este trabajo es similar a las que analizó Cifrodelli en el sentido del uso de fondos propios y utilidades de la empresa para financiarse y el hecho de rechazar fuentes alternativas de financiamiento que podrían aportar beneficios a las empresas.

En relación al cumplimiento del objetivo específico que propone explorar la posibilidad de usar fuentes alternativas de financiamiento no tradicional, como el crowdfunding, leasing o el factoring para pymes familiares en la localidad de Alejandra para hacer frente a la crisis económica, se puede decir que la mayoría de las empresas

entrevistadas (salvo el leasing) no emplean ni han empleado las otras fuentes de financiamiento alternativas. Es más frecuente el uso de fuentes propias como los fondos de los propietarios y de los propios familiares y las utilidades de la empresa. Ahora bien, sería difícil considerar factible su utilización, ya que hay un desconocimiento generalizado entre los empresarios acerca de las posibilidades que herramientas como el factoring, el confirming y el crowdfunding pueden otorgar como medidas de financiamiento en épocas de inestabilidad económica. En el caso particular de crowdfunding, podría ser beneficioso ya que se basa en la búsqueda de un sistema de financiación alternativo al de los bancos tradicionales, sobre todo porque las trabas y límites que éstos ponen para financiar pymes familiares de cualquier tipo, hacen especialmente difícil obtener el dinero que se busca. Al contrario de otros tipos de financiación, el riesgo es mínimo o inexistente, dado que el objetivo de estas campañas es directamente obtener la financiación. Si el crowdfunding no funciona y no se obtiene la cantidad mínima establecida para comenzar el proyecto nadie pierde. Los inversores interesados recuperan su aportación y la pyme solo tiene que pensar en qué ha podido fallar la campaña de crowdfunding. De todas formas, para hacer factible el uso de esta herramienta se debería difundir entre los empresarios de manera que exista mayor conocimiento acerca de las posibilidades y ventajas que otorga esta fuente de financiamiento.

En relación a la exploración de variables como el conocimiento y uso del financiamiento que el gobierno impulsa para financiar a las pymes, especialmente por el contexto de crisis económica que atraviesa Argentina actualmente, se corroboró que un casi la totalidad de los empresarios de pymes familiares que respondieron a la entrevista no conoce dichos programas, y entre los que sí tienen conocimiento, se halla apenas un discreto porcentaje que considera que tales medidas pueden contribuir mínimamente a apuntalar al sector pyme al atravesar la pandemia y consecuente recesión económica y un importante porcentaje sostiene que no ayudan a resolver la situación. Estos datos están en concordancia con los que muestra Bebczuk (2007) respecto a que en Argentina hay más de un 60% de empresas de tipo pyme que no tienen conocimiento sobre los programas del gobierno implementados para financiar sus negocios, por lo tanto no se recurre al financiamiento público, esto se da de la misma manera entre las pymes familiares del sector comercio de Alejandra. En la misma línea se hallan los datos del

Observatorio Pyme (2017) que señala como insignificante la obtención de fondos por medio del financiamiento público entre las pymes argentinas, en comparación con las empresas europeas que recurren en más de un 12% a estos programas que en algunos casos, dependiendo de la estructura, conformación y segmento al que se dedique la empresa, pueden resultar beneficiosos por tener una período de gracia más amplios e intereses convenientes.

Sobre las limitaciones que se presentaron al momento de realizar este trabajo se puede mencionar el hecho de contar con una muestra pequeña de empresas, que pertenecen todas al mismo rubro haciendo que se trate de una selección poco diversa, por lo cual puede resultar poco representativa del universo de pymes familiares de la provincia de Santa Fe dada esta limitación. Otro elemento que puede mencionarse como limitante es el hecho de haber empleado una técnica no probabilística, esto hace que los resultados obtenidos puedan resultar en aportes poco representativos de la realidad que viven todas las pymes que conforman el universo en estudio.

Si se hubieran incorporado como participantes a una mayor cantidad de pymes familiares, con mayor número de empleados y de distintos rubros, se alcanzarían datos más enriquecedores que ayuden a comprender cómo enfrentan estas empresas el problema del desfinanciamiento en contexto de inestabilidad económica y establecer cuáles son las fuentes de financiamiento que más podrían ayudarlas ante tal problemática. Esta limitación está relacionada a no haber conseguido la participación de muchos empresarios que habían sido convocados a participar respondiendo a la entrevista para este trabajo. No hay que perder de vista el hecho de que tiempos de crisis económica y social es difícil que los empresarios acepten participar ya que muchas veces el contexto que están viviendo no les resulta nada fácil hablar de las dificultades que tienen sus empresas, más si se tiene en cuenta que son emprendimientos de carácter familiar y por lo tanto los éxitos y fracasos están vinculados a la prosperidad familiar, por lo que son temas sensibles de tratar.

Además se presentó el limitante de las medidas en torno a la pandemia de Covid-19, que si bien ya no rige el aislamiento social preventivo y obligatorio que se impuso durante gran parte del año 2020, no hay que perder de vista el hecho de que los ciudadanos deben seguir poniendo en práctica medidas de cuidado sanitario y eso hace que muchas personas no deseen reunirse presencialmente con demasiadas personas. Por

tal motivo se les dio la posibilidad a los participantes de responder a las entrevistas de forma completamente virtual, a través de una plataforma en internet dedicada especialmente a la realización de encuestas. El hecho de que la recolección de los datos se haya realizado completamente virtual también es un limitante, ya que dicha forma de entrevistar a las personas hace que se pierda información valiosa para comprender la temática que se está estudiado. Por ejemplo, si se hubieran realizado presencialmente se podrían haber recolectado mayor cantidad de datos sobre el contexto donde trabajan los empresarios, la cotidianidad donde desempeñan sus tareas y observar la dinámica de las empresas *in situ*.

Una de las fortalezas de este trabajo es el hecho de haber podido elaborar una herramienta (como ser la encuesta para los propietario) de una forma precisa y clara de tal manera que los datos conseguidos mediante su aplicación fueron útiles para responder a la pregunta de investigación inicial. Contar con esta fortaleza fue fundamental ya que si no se logra elaborar una herramienta de recolección de datos adecuada al problema de investigación que se está estudiando, es difícil conseguir información que sirva para describir la realidad y dar cuenta de los hechos que se están estudiando.

Otro elemento que se puede destacar como fortaleza es el interés y compromiso de los empresarios que aceptaron participar en este estudio, a pesar de ser una muestra pequeña la totalidad de los entrevistados se mostró muy interesada en conocer los resultados que arrojará esta investigación y estuvieron deseosos de poder aportar sus conocimientos a los fines de poner culminar el presente trabajo final de grado. Ese interés y la participación de los mismos fueron fundamentales para llevar adelante el trabajo. Otro punto que se puede considerar como fortaleza es el hecho de haber construido un cuestionario de entrevista claro, que fue entendido por todos los empresarios, no hubo necesidad de replantear ni aclarar ninguno de los ítems del cuestionario y eso hizo más fácil la recolección de los datos.

También es una fortaleza el hecho de haber podido explicar claramente a los participantes los objetivos de la investigación y de que estos hayan comprendido los mismos, lo que otorgó mayor confianza a los mismos al momento de participar, además el hecho de haber presentado anticipadamente el documento de consentimiento informado le dio al proyecto mayor seriedad e hizo que las personas se sintieran seguras

y con ganas de hacer su aporte contestando al cuestionario, esto agregó valor al trabajo ya que gracias a ello se pudo obtener información confiable por parte de los participantes que manifestaron su interés incluso en conocer los resultados de este trabajo y de aportar a su elaboración.

Para concluir se puede afirmar que las pymes familiares de la localidad de Alejandra optan por una estructura de financiamiento interna y recurren a los fondos propios de los propietarios y familiares y en algunos casos a las utilidades de la empresa y se constata lo que expresan Duréndez y Guijarro (2013) respecto a que este tipo de empresas son contrarias a tomar decisiones de financiamiento que involucren a entidades externas ya que priorizan tener un menor nivel de deuda y tienen internalizada la idea de no dependencia y la autonomía financiera en la gestión de sus negocios. En ese sentido las empresas fomentan políticas de dividendos de las utilidades de la empresa que son restringidas con el fin de poder financiarse por medio de las ganancias de la empresa. No obstante, esta estructura de financiamiento puede funcionar en casos de empresas consolidadas con un aceptable nivel de ventas que les permita mantener sus utilidades de manera de poder disponer de ellas para cubrir necesidades de financiamiento, pero en tiempos de crisis económica, donde se trata de paliar los efectos de la inflación, el estancamiento y la recesión de la economía, es inevitable la caída de las utilidades de este tipo de negocios y por lo tanto existe una disminución de las ganancias y esto se traduce como ha quedado expuesto en la sección de resultado, en el hecho de que las empresas cubran sus necesidades de financiamiento medianamente y no puedan realizar inversiones para el crecimiento y expansión de sus empresas, acciones que son necesarias ya que la nueva realidad económica que vive el mercado implica también una readaptación al mismo, es así que muchas empresas deben invertir en mejoras en sus locales, ampliaciones, nuevas infraestructuras que les permita un mejor aprovechamiento del espacio y organización dentro de sus instalaciones (la nueva realidad post pandemia requiere un distanciamiento entre las personas y una serie de adecuaciones, especialmente en los locales comerciales) y es evidente que adoptando la estructura de financiamiento con fondos propios las empresas se ven impedidas de realizar estas mejoras porque tal herramienta de financiación es insuficiente.

Con respecto al uso de fuentes alternativas de financiamiento entre las pymes familiares se concluye que solo será posible el uso de fuentes alternativas como el

Crowdfunding, el confirming y el factoring si se desarrollan campañas de difusión sobre las ventajas y posibilidades que otorgan estas herramientas, de manera que los empresarios de pymes familiares puedan conocer de que se tratan estas alternativas, ya que se comprobó que entre las fuentes alternativas de financiamiento solo aparece el leasing entre las más utilizadas y las demás citadas herramientas no son conocidas por los propietarios. En relación a esto, en concordancia con Pastrana y Orlando (2015) si estas empresas pudieran acceder a herramientas como el factoring, mejorarían su posición financiera ya que la operación facilita el ingreso de fondos para financiar capital de trabajo e insumos, lo más importante es que les posibilitaría acceder a vencimientos más acordes a sus ciclos productivos.

Como recomendaciones para los propietarios de las pymes familiares se sugiere que se realicen campañas de información sobre las posibilidades con las que cuentan para financiarse mediante fuentes externas, y utilizar alternativas como el confirming, el factoring y el crowdfunding. No hay que perder de vista el hecho de que el manejo de información juega un rol importante al momento de gestionar las empresas, esto hace que se tomen mejores decisiones no solo sobre las formas de conseguir el dinero necesario sino también respecto a en qué invertirlo, una buena gestión ayuda al éxito de las empresas y es sabido que el manejo de información es un elemento valioso para una buena gestión.

También se recomienda que los empresarios trabajen en mejorar su planificación y capacitación en el manejo de los recursos financieros, ya que sin planificación es difícil encontrar el rumbo acertado por el cual encaminar una empresa familiar dada las características que tienen este tipo de organizaciones. En este sentido los resultados están en concordancia con la idea que Botero, Monsalve y Parra (2016) dan sobre las pymes familiares y su alto grado de centralidad en la toma de decisiones y en que muchas veces se prioriza la experiencia sobre otros elementos, por ello es pertinente recomendar una mayor educación en gestión y en administración de los recursos financieros.

Como recomendaciones para futuras líneas de investigación se propone investigar la problemática del acceso al financiamiento por parte de las pymes familiares en una muestra más amplia, incluyendo a empresas de diferentes rubros no solamente las del sector comercio, de manera que se pueda generar conocimientos

posibles de ser generalizados al universo de empresas pymes familiares y pueda ser más representativo de este conjunto de empresas. Se recomienda, además ampliar a diez el número de entrevistas realizadas a propietarios de pymes familiares, incluyendo a empresarios de otras localidades de la provincia de Santa Fe, de manera que el estudio sea más abarcativo y se consigan mejores conocimientos. Por último, se recomienda realizar un estudio que focalice en pymes familiares que han cerrado sus puertas en los últimos dos años, de manera que se pueda evaluar el papel que desempeñó el financiamiento en el fracaso de las empresas y poder establecer formas de mejorar el acceso de las mismas a las fuentes alternativas de financiamiento, evitando así el cierre de las empresas que continúan en funcionamiento.

Referencias

- Irigoyen, H. & Puebla, F.** (2000.). *PYMES, su economía y organización*. Ed. Macchi.
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L. y Schedan, N.** . (2014). *Financiamiento de Pymes: Riesgo Crediticio, Oferta y Demanda*. Buenos Aires: Repositorio digital. Universidad Argentina de la Empresa. UADE. .
- Bebczuk, R.** (2010). *Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. Estudios de desarrollo*. Naciones Unidas - CEPAL, Serie:Financiamiento del desarrollo, 227.
- Bermúdez Salamanca, A., Martínez Rodríguez, D. & Nieto Mora, D.** (2018.). *Decisiones para la disminución del impcto de la crisis económica en Pymes argentinas*. Recuperado el 08 de 26 de 2021, de Repositorio Intitucional. Universidad Santo Tomás.:
<https://repository.usta.edu.co/bitstream/handle/11634/15226/2018alvarobermudez.pdf?sequence=11&isAllowed=y>
- Braidot, N. & Soto, E.** . (1999.). *Las PYMES latinoamericanas: herramientas competitivas para un mundo globalizado.* . Buenos Aires.: Ifema. .
- Brenis-Baquedano, A.** (2018). *Factoring y confirming como alternativa de financiamiento como alternativa de financiamiento de proveedores en la empresa Caña Brava.* . Recuperado el 03 de 09 de 2021, de Repositorio Institucional. Universidad de Piura. :
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/3736/TSP_AE_025.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Briozzo, A.; Vigier, H.; Castillo, N.; Pesce, G. y Speroni, M.** (03 de 2016). *Repositorio Institucional. CONICET Digital*. Recuperado el 19 de 08 de 2020,

de Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal?: <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/51927>

Briozzo; Ielmini; Speroni & Vigier . (2020). *Repositorio Institucional Conicet Digital*

. Recuperado el 16 de Mayo de 2020, de
<https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/2075/ric-2013.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Bruera, I. (2013). “*Situación de las pymes en Argentina y en la Provincia de Buenos Aires*”, . Recuperado el 09 de 09 de 2020, de

<http://www.uces.edu.ar/institutos/insecap/archivos/presentacion-ignacio->

Butzbach, E. (2012). *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva, un cambio tecnológico, social y económico.* Madrid, España.: Microtemas.

Caccaviello, G., Palma, I.& Verna, C. (2016). *Repositorio Institucional.UADE.*

Universidad Argentina de la Empresa. Facultad de Ciencias Económicas.

Recuperado el 02 de 09 de 2021, de “Decisiones de Inversión en Empresas Familiares Argentinas”:

<https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/5949/Palma.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Chorén, M. (2015). *El Leasing como herramienta de financiación.* . Recuperado el 29

de 08 de 2021, de Repositorio Institucional. Universidad F.A.S.T.A. :

http://redi.ufasta.edu.ar:8080/xmlui/bitstream/handle/123456789/866/2015_CP_002.pdf?sequence=1

Cifrodelli, M. A. (2019). *Pymes Argentinas. Repositorio Institucional. ITBA. Instituto*

Tecnológico de Buenos Aires. Recuperado el 28 de 08 de 2021, de Biblioteca

Dr. Amadeo J. Galli. : <https://ri.itba.edu.ar/handle/123456789/1773>

Di Marco Morales, R. (2016). Fuentes de Financiamiento para las mypimes

Comerciales Familiares de Bucaramanga 2006-2010. . *El Centauro. Vol. 8.*

Núm.11. .

- Duréndez, A. & Guijarro, A.** (2013). *Empresarios familiares*. Recuperado de:
https://www.researchgate.net/publication/261144737_La_financiacion_de_la_empresa_familiar_en_epoca_de_crisis_Relaciones_bancarias_y_condiciones_de_deuda
- Emprededores, S. d.** (2021). *Argentina.gob.ar*. Recuperado el 03 de 09 de 2021, de www.argentina.gob.ar/produccion/organigrama/SEPyME-Emprededores
- Etcheverry, R.** (2000.). *Derecho Comercial y Económico. Contratos Parte Especial 3*. Buenos Aires. : Astrea Editorial.
- Filippo, A., Kostzer, D., & Schleser, D.** (2004). (2004). *Créditos a Pyme en Argentina: Racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero*. Santiago, Chile.: Naciones Unidas - Cepal.
- Ginebra, J.** (2005). *Las Empresas Familiares. Su dirección y continuidad*. . México.: Panorama Editorial.
- González, R** (2016). *Acceso al financiamiento pyme en Argentina. Características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios*. Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires.
- Guercio, M.** (2020). Los efectos de las restricciones bancarias sobre el uso de financiamiento alternativo. *Revista De Economía Mundial. N° 57*. .
- Guercio, M; Briozzo, A; Vigier, P y Martínez, L.** . (2020). La estructura financiera de las Empresas de Base Tecnológica. *Revista Contabilidade & Finanças. Rev. contab. finanç. vol.31 no.84 São Paulo Sept./Dec. 2020 Epub May 11, 2020*.
- Jaffe, D.** (1995). *Trabajar con los seres queridos*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Martínez, L., Vigier, H; Guercio, M. Corzo, L. y Bariviera, A.** (2017). *El financiamiento externo de las PyMEs del MERCOSUR*. . Recuperado el 16 de 08 de 2020, de Repositorio Institucional Conicet Digital : <https://ri.conicet.gov.ar/handle/11336/65472>
- Maure, P.** (2011). *Introduccion a la empresa familair*. . Córdoba.

- Miranda, M.** (2013). *Los Problemas de Financiamiento en las Pymes. Trabajo de investigación. UNCUYO. Facultad de Ciencias Económicas.* Recuperado el 2020 de 09 de 03
- Pastrana, T. & Orlando, A.** (2015). *Factoring: opción de financiamiento eficiente para las pymes en Argentina. Tesis de postgrado.* Recuperado el 21 de 09 de 2021, de Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Biblioteca "Alfredo L. Palacios" .: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0353_PastranaTrianaOA.pdf
- Pérez Miguel, S.** (2018). *Crowdfunding como fuente de financiación alternativa a las tradicionales en start ups.* . Recuperado el 28 de 08 de 2021, de Repositorio Institucional. Universidad Argentina de la Empresa. Facultad de Administración y Negocios. : <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/7702/Tesis%200-%20P%C3%A9rez%20Miguel%2C%20Stefan%20C3%ADa%20Antonella%20-%20Legajo%201060791.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Pérez Porto, J. Y Gardey, A.** (2009). *Definición/de/Pyme.* Recuperado el 28 de 08 de 2020, de <https://definicion.de/pyme/>
- Pesce, G; Esandi, J; y Briozzo, A.** (2015). *Repositorio Digital Universidad Nacional del Sur (UNS).* Recuperado el 17 de 08 de 2020, de Decisiones de Financiamiento y Particularidades Derivadas del Entrelazamiento Empresa-propietario. : <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/123456789/4221/3/Decisiones%20de%20financiamiento%20en%20pymes%20particularidades%20derivadas%20del.pdf>
- Pousa, F.** (2013). *El impacto de las relaciones interpersonales en la transmisión de mandos de las PYMES familiares en la Argentina.* Ciudad Autónoma de Buenos Aires.: Tesina.Facultad de Ciencias Económicas. Universidad de Belgrano. .

- Radano, E. & Velinsone, D.** (2015). Un modelo de análisis para diagnóstico de empresas pymes familiares. *European Scientific Journal.* , 1-8.
- Roura, H.** (2020). *Informe Industrial. Las pymes en el desarrollo de la economía argentina.* Recuperado el 28 de Abril de 2020, de <http://www.informeindustrial.com.ar/>
- Velecela Abambari, N.** (2013.). *Repositorio Institucional. Universidad de Cuenca. Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas. Tesis de Maestría en Gestión de empresas.* Recuperado el 29 de 08 de 2021, de Análisis de las fuentes de financiamiento para las pymes. : <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/5269/1/Tesis.pdf>
- Villar, F., Briozzo, A., Pesce, G.& Vigier, H.** (2015). *Estudio del empleo de la banca privada y la banca pública desde una óptica de demanda. El caso de la PyMES de Bahía Blanca, Argentina.* Recuperado el 30 de 08 de 2021, de RID-UNS. Repositorio Institucional del Departamento de Ciencias de la Administración. : repositoriodigital.uns.edu.ar/handle/123456789/4415
- Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G.& Fernández, A.** (2016). El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil. *Revista Uniandes. Universidad de los Andes. Facultad de Economía.* .

Anexo I: Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para Participantes de la Investigación

La presente investigación es conducida por Ballario Cintia Mariam, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar cómo se financian las empresas familiares en la provincia de Santa Fe, localidad de Alejandra, en un contexto económico adverso como el actual.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una encuesta. Esto tomará aproximadamente 15 minutos de su tiempo.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las encuestas, se destruirán las copias.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómoda, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Anexo II: Modelo de encuesta

Encuesta para pymes familiares en contexto de inestabilidad

- 1- Nombre de la empresa.
- 2- Lugar, ubicación dónde opera.
- 3- ¿Cuál es el rubro de explotación de su empresa?
- 4- ¿Hace cuántos años se encuentra funcionando su empresa?
- 5- ¿Qué generación familiar se encuentra a cargo de la empresa actualmente?
- 6- ¿Con cuántos empleados cuenta actualmente su empresa?
- 7- ¿Cuántos empleados de la empresa son miembros de la familia?
- 8- ¿Cuál es la fuente de financiamiento a la que recurre frecuentemente para financiar su empresa?
- 9- ¿Qué fin le da al financiamiento que consigue para su empresa por medio de créditos, subsidios o préstamos?
- 10- ¿Su empresa ha desarrollado alguna estrategia para enfrentar la crisis económica que atraviesa Argentina?
- 11- ¿Cuál es la estrategia que más ha usado su empresa frente a la crisis económica actual? (puede elegir varias).
- 12- ¿Considera que la estructura de financiamiento que utiliza actualmente su empresa le servirá?
- 13- ¿La estrategia de financiamiento que está usando o ha usado le resulta suficiente para cubrir las necesidades de su empresa?
- 14- ¿Conoce las ofertas de financiamiento propuestas por el gobierno tanto a nivel nacional como provincial para apuntalar a las pymes por la crisis?
- 15- ¿Cree que las medidas adoptadas por el gobierno tanto a nivel provincial como nacional para apuntar al sector pymes son suficientes?
- 16- ¿Cuál es el mayor inconveniente con el que se encuentra cuando recurre a bancos u otras entidades en búsqueda de financiamiento para su empresa?
- 17- ¿Cree que es conveniente que las empresas como las suyas se financien a través de fuentes externas? (bancos, casas de crédito, etc.

18- ¿Conoce las fuentes alternativas de financiamiento como el leasing, el factoring, crowdfunding y confirming?

19- ¿Considera la posibilidad de solicitar alguno de esos planes como el leasing? ¿Cree que le sería de utilidad para que su empresa consiga financiarse de mejor forma?

20- ¿Qué tan importante cree que es el financiamiento alternativo para que las pymes puedan subsistir ante la reciente crisis económica y no entrar en un proceso de quiebra directa o indirecta?