

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Estructuras de financiamiento en empresas familiares de Salta, 2021”

“Financing structures in family businesses in Salta, 2021”

Autor: Kenntner, Carlos Enrique

Legajo: VCPB30741

DNI: 23.271.597

Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando

Argentina, junio, 2021

Resumen

En el presente trabajo de investigación se plasmaron las características propias de las empresas familiares en general y en particular en lo referido a la planificación, búsqueda y toma de financiamiento. Para ellos se evaluaron datos propios de 5 empresas, lo que permitió llegar a una conclusión luego de cumplir con cada uno de los objetivos específicos. La investigación tuvo un alcance descriptivo, enfoque cualitativo y tipo no experimental transversal. Se realizaron entrevistas virtuales donde se realizaron preguntas dirigidas saber de qué forma se financian, cómo se organizan administrativamente, qué necesidades las llevan a solicitar financiamiento. Así se pudo determinar son predispuestas a solicitar financiamiento o si sus propias características las hacen ser cuidadosas o precavidas.

Palabras clave: Pymes, familiar, particularidades, financiamiento.

Abstract

In this research work, the characteristics of family businesses in general and in particular with regard to planning, search and financing were reflected. For them, the own data of 5 companies were evaluated, which will reach a conclusion after fulfilling each of the specific objectives. The research had a descriptive scope, a qualitative approach and a non-experimental cross-sectional type. Virtual interviews were conducted where questions were asked to know how they are financed, how they are administratively organized, what needs are requested by financing. Thus, it was determined that they are predisposed to request financing or if their own characteristics will make them be careful or cautious.

Keywords: SMEs, family members, particularities, financing.

Índice

Introducción.....	4
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
Métodos	12
Diseño.....	12
Participantes	12
Instrumentos	13
Análisis de datos.....	14
Resultados.....	15
Reconocer las características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento	16
Definir los motivos que llevan a las pymes familiares a solicitar o tomar financiamiento teniendo en cuenta la categoría según MiPyme y las características particulares.....	17
Detectar los inconvenientes de acceso al financiamiento que atraviesan las pymes familiares en Salta	18
Discusión	20
Referencias	26
Anexo I Consentimiento informado para participantes de investigación.....	28
Anexo II – Entrevista.....	30

Introducción

De acuerdo con el Instituto Nacional de Estadística y Censos (INDEC, 2020) el año 2020 ha significado la caída de la actividad económica no solo para Argentina sino también para el resto de los países del mundo como consecuencia de la pandemia generada por el virus COVID-19. Al hablar de actividad económica tiene una relación estrecha con las pequeñas y medianas empresas (pyme), conformadas en su gran mayoría por empresas familiares. Es por ello que según Tello Cabello (2014) son de gran importancia para la sociedad generando numerosos puestos de trabajo, así como también para la empresa misma, ya que permiten a través de la generación de puestos de trabajo aumentar su capacidad productiva y maximizar la calidad de sus productos o servicios.

Para Fundación Observatorio PyMe (2017) al hablar del término pyme indica que se menciona a unidad económica dirigida por su dueño y fundador o por sus hijos (desentendiendo de la generación en la que se encuentre). Habitualmente tienen una pequeña cantidad de empleados y poca participación en el mercado.

En relación a las pymes, Torres Rentería (2019) puntualiza a las empresas familiares como el conjunto de personas relacionadas por un lazo afectivo y consanguíneo, que forman una organización empresarial cimentada en principios y valores familiares, que permitan llevar a adelante una actividad económica y obtener una ganancia por ello.

Molina Parra (2016) instituye las características que representan a las empresas familiares, partiendo de que son dirigidas por sus dueños, las decisiones son centralizadas, es decir, es llevada a cabo por sus titulares, generando discrepancias entre integrantes, cuyo foco de diferencias surge de cuestiones financieras y comerciales. Así como también la autora

destaca que son reacios los dueños ante tiempos de cambios y presentan dificultades para afrontar las nuevas demandas del mercado y la sociedad. Con respecto al financiamiento presentan miedo a permitir la entrada de entidades que solicitan información para ser evaluadas. Esto depende de la generación en la que se encuentre ya que a medida que pasan los nuevos integrantes, esto se va flexibilizando.

Surge luego la clasificación de las pyme realizada por SEPYME (2021) como se refleja en la Tabla 1 Clasificación según ventas totales anuales y la Tabla 2 Clasificación según personal ocupado.

Tabla 1. Clasificación según ventas totales anuales

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

Fuente: Elaboración propia con base en datos de AFIP (2021).

Tabla 2. Clasificación según Personal Ocupado

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

Fuente: Elaboración propia con base en datos de AFIP (2021).

Para Herrera (2020) la crisis económica suscitada por el coronavirus representó la caída de la actividad e ingresos que recibían las pymes, lo que generó la necesidad de obtener financiamiento para lograr la supervivencia y evitar la quiebra. Según los autores Fayó y Paredes Rodríguez (2018) ante la negativa de acceder a fuentes de financiamiento externas, las pequeñas y medianas empresas recurren como principal recurso de financiamiento al uso de capital propio. Esto permite evitar contraer obligaciones con terceros y la posibilidad de reinvertir las utilidades generas por la implementación de esta opción.

Ante la necesidad de financiamiento las empresas se ven obligadas a buscar otras alternativas, es por ello que los autores Laudani et al. (2020) sugieren algunas de las fuentes utilizadas, como refleja la Tabla 3 Alternativas de Financiamiento.

Tabla 3. Alternativas de Financiamiento

Alternativas	Descripción
Descuento Bancario	La operación de descuento bancario es aquella donde intervine el titular de un crédito contra terceros para cederlo a un banco, quien se encarga de entregar por anticipado el importe del crédito. La entidad bancaria tiene derecho a la restitución de las de los fondos entregados, aunque el descuento tenga lugar mediante endoso otros tipos de documentos y se haya ejercido contra el tercero los derechos y acciones derivados del crédito.
Préstamo Bancario	Es una operación celebrada entre una parte interesada y el banco, en dicho caso, este último se compromete a entregar una suma de dinero a la parte interesada, quien a su vez se compromete a devolver el dinero en el plazo convenido en conjunto con los correspondientes intereses generados y demás gastos de operación.
<i>Leasing</i>	Se lo define como el contrato en el cual una parte denominada dador conviene transferir otra parte denominada tomador, la tenencia de un bien para ser explotado, a través del pago de un canon y la posibilidad de compra por un precio determinado.
Proveedores	Constituye una opción ajena a las entidades bancarias, en la cual se obtiene los elementos necesarios para el proceso productivo de una empresa, es decir, se reciben insumos por parte de los proveedores, y estos ofrecen la posibilidad de cancelar el monto de las operaciones en plazos de 30,60 y 90 días.
<i>Factoring</i>	Esta alternativa permite a las empresas transformar sus cuentas por cobrar en efectivo, constituyendo una opción diferente que no genera gastos por operación, además de permitir que las empresas utilicen otras fuentes de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia con base a datos de Laudani et al. (2020).

Por otra parte, desde la página de AFIP (2021) se sugiere una opción renovada para las pymes argentinas que refiere al financiamiento a través de factura de crédito electrónica. Se refiere al cobro anticipado de los créditos originados en ventas de bienes o locaciones y/o prestaciones de servicios. Como principal requisito para poder utilizar esta opción, se establece que ambas partes deben tener constituido el Domicilio Fiscal Electrónico (DFE) y quienes emitan dichas facturas deben contar con Clave Bancaria Uniforme (CBU).

Laudani et al. (2020) aclaran que la emisión de facturas de crédito electrónicas solo puede ser emitidas por las micro, pequeñas o medianas empresas, incluidas o no en el Registro de Empresas MiPyME. Por otra parte, serán consideradas receptoras de facturas de crédito electrónicas, las grandes empresas incluidas en el listado emitido por la AFIP en su sitio web oficial.

Visconti (2021) refiere que la emisión de facturas de crédito por parte de las MiPyMes, es una alternativa que renueva el mercado crediticio para el financiamiento concediendo seguridad en las operaciones, rapidez y menores costos en comparación a otras alternativas. Por otra parte, el autor menciona que a través de la resolución 19/2021 se actualizaron los montos máximos de ventas anuales expresados en pesos para que una empresa puede inscribirse en el registro MiPyMe, dicho monto equivale a la suma de \$13.190.000.

La autora Rojas (2015) refiere respecto a la fuente de financiamiento con recursos propios como la más elegida por las pymes y desde Fundación Observatorio PyME (2020) afirman que las pymes valoran mucho al crédito bancario como instrumento de financiamiento. Esto se debe a que otros tipos de financiamientos les imponen problemas burocráticos u operativos para acceder a los mismos.

Según un estudio realizado por los autores Couselo, Williams, Pendón y Cibeira (2018) las preferencias de las pymes respecto de las opciones de financiamiento son en primer lugar el realizado a través de recursos propios en el 70% de los casos, seguido del crédito bancario en el 22% de los casos, el obtenido mediante proveedores en el 5% de los casos y por último el proveniente de programas públicos en el 3% de los casos

Al analizar las opciones de financiamiento disponibles para las pymes, estas están sujetas al análisis previo para su elección es por ello que presentan ventajas y desventajas. Según Rojas (2015) el financiamiento con recursos propios no ofrece desventajas, sino más bien el hecho de evitar el endeudamiento con terceros y el no contemplar restricciones en su uso se considera como una ventaja que favorece su elección.

En lo que respecta al descuento bancario, según Laudani et al. (2020) para el titular del crédito contra terceros representa una ventaja la posibilidad de disponer de los fondos de forma anticipada al periodo pactado, por otra parte, como desventaja de esta opción, se realiza el descuento sobre la operación que surgen de intereses, comisiones y gastos relacionados, así como también en caso de que el deudor original del crédito no cancele la obligación, quien realizó la operación con el banco debe responder por dicha deuda.

Para Couselo et al. (2018) elegir los préstamos bancarios como medio de financiamiento surge de la posibilidad de disponer de fondos cuando los recursos propios no son suficientes, lo que es considerado una ventaja sobre las demás opciones, por otra parte en lo que refiere a las desventajas de esta alternativa, los requisitos o condiciones de los bancos son una limitante al momento de solicitarlo, o en caso de cumplir dichos requisitos, el monto disponible es menor al requerido por las empresas de menor tamaño.

Por su parte Fayó y Paredes Rodríguez (2018) mencionan dentro de las desventajas de los préstamos bancarios el requerimiento de información contable e impositiva al día hacen que la operación se dificulte. Así como también que una vez presentada la documentación solicitada algunas empresas no logran satisfacer las exigencias de las entidades bancarias tras el análisis de la información suministrada.

Otra opción de financiamiento está en el *leasing* y de acuerdo con el autor Miranda (2013) este ofrece numerosas ventajas para las empresas que opten por hacer uso de esta alternativa:

- ❖ Financiamiento total del bien, con la posibilidad de realizar la compra del mismo al finalizar el plazo pactado.
- ❖ Durante el plazo de financiación la empresa puede hacer uso del bien.
- ❖ Beneficios impositivos al deducir los gastos generados en el impuesto a las ganancias.
- ❖ Permite aumentar la capacidad de producción de la empresa.

Por otra parte, el autor menciona como desventajas en comparación con otras alternativas, el costo de la operación es más elevado, al igual que pierde interés ante opciones de financiamiento subsidiadas con la misma finalidad, y la propiedad del bien o titularidad se da una vez cancelado el valor convenido y cumplidos los plazos establecidos.

A modo de respaldo sobre lo mencionado en el párrafo anterior, Couselo et al. (2018) afirman que del 100% de las empresas que se interesan y tramitan esta opción, solo un ínfimo porcentaje de ellas logra acceder al mismo, generando un motivo más para optar por otras opciones.

Habitualmente este medio de financiamiento se adapta a las empresas de transporte y dado que toman en arrendamiento bienes de altos valores que son para ellos necesarios en el desarrollo de la vida normal de la empresa. Sin la opción del leasing les resulta de muy difícil acceso la compra de los bienes de uso.

Con base en los antecedentes y teoría expuestos anteriormente surgen los siguientes interrogantes, como problemáticas relacionadas con el financiamiento; ¿Cuáles son los motivos que impulsan en las pymes familiares de Salta a la búsqueda de financiamiento? ¿Cuáles son las opciones que más utilizan las pymes familiares para financiarse? ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares de Salta de forma habitual y no solo tomando en cuenta tiempos de crisis? ¿Existen fuentes de financiamiento que se adapten a las pymes y sus características durante los momentos de crisis económicas?

Con la información así obtenida se puede brindar datos significativos a las pymes familiares de Salta con el fin de generar nuevos conocimientos sobre medios de financiamiento que se adapten a sus necesidades en momentos de crisis económicas como la vivida durante el año 2021. De esta manera se va lograr brindar una herramienta para que las pymes familiares puedan programar dentro de lo posible los financiamientos a evaluar o solicitar en momentos de complicaciones económicas o ante necesidades de expansión.

También resulta importante estudiar este tema dado que durante el año 2020 y 2021 se ha vivido una crisis que ha provocado grandes daños a la economía mundial, dejando así a las empresas con necesidades de financiamiento. Así se va a presentar un estudio realizado para la provincia de Salta con datos actualizados durante un momento de complicaciones económicas de gran importancia.

Objetivo General

⇒ Establecer las fuentes de financiamiento que se adaptan a las características de las pymes familiares y sus necesidades de Salta durante el contexto de crisis económica del año 2021.

Objetivos Específicos

- ❖ Reconocer las características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento.
- ❖ Definir los motivos que llevan a las pymes familiares a solicitar o tomar financiamiento y las características particulares.
- ❖ Exponer las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares de forma habitual y en contexto de crisis.
- ❖ Detectar los inconvenientes de acceso al financiamiento que atraviesan las pymes familiares en Salta.

Métodos

Diseño

Para llevar a cabo el presente trabajo, se estableció el alcance de tipo descriptivo, ya que a través de esta opción se logró identificar la información detallada y precisa sobre de las pequeñas y medianas empresas familiares de la provincia de Salta, así como también se consiguió identificar la categoría a la que pertenecieron, las fuentes de financiamiento utilizadas y los motivos que.

Asimismo, el enfoque utilizado fue del tipo cualitativo ya que al momento de llevar a cabo una investigación cualitativa la recolección de diferentes datos es fundamental para el desarrollo de un trabajo, permitiendo transformar esos datos en información útil y manejable, y con ello dar respuesta a las preguntas problemas planteadas al comienzo de una investigación.

El diseño utilizado fue del tipo no experimental y transversal, ya que esta opción trabajó sobre la existencia de determinados fenómenos, observados en un momento específico, permitiendo analizar variables y la incidencia de los mismos sobre determinados sujetos.

Participantes

La presente investigación fue desarrollada utilizando como población al conjunto de empresas categorizadas como micro, pequeñas y medianas empresas de la provincia de Salta. En relación a ello la muestra estuvo comprendida por 5 empresas familiares de diferentes rubros de la provincia de Salta.

El muestreo utilizado para el presente trabajo fue del tipo no probabilístico, ya que seleccionar un conjunto de empresas en forma no aleatoria, relacionando los datos obtenidos con el tipo de investigación planteado.

Por otra parte, para poder acceder a dicha población, se logró obtener el consentimiento de las empresas para ser entrevistadas y poder dar cumplimiento al desarrollo del trabajo, como se expresó en el Anexo I Consentimiento.

Instrumentos

La recolección de datos se dio en primer lugar a través de la búsqueda y utilización de fuentes bibliográficas, así como también mediante páginas web relacionadas al financiamiento de pymes ofrecidas por diferentes autores, quienes además expresan las problemáticas que se les presentan las empresas durante diferentes contextos favorables y desfavorables. Las páginas consultadas fueron principalmente Google Académico, Redalyc, Scielo, Dialnet y repositorios de diferentes universidades. Por otra parte, se han utilizados páginas estatales y provinciales, ofreciendo información precisa y actualizada.

Además de las fuentes mencionadas, se obtuvo información precisa sobre las pymes salteñas mediante la realización de entrevistas, cumpliendo las medidas de bioseguridad, contemplando la situación actual relacionada con la pandemia, además, se han utilizado medios tecnológicos en aquellos casos donde no fueran posible las entrevistas presenciales, tales como llamadas telefónicas y video llamadas a través de zoom. Para la registración de dichos datos, se utilizó una libreta de notas. El modelo de la entrevista fue plasmado en el Anexo II Entrevista.

Análisis de datos

Inicialmente se leyeron todos los textos obtenidos como fuentes de información extrayendo las ideas principales que luego permitieron realizar un diagrama del texto a redactar. Como punto de partida para el análisis de datos de la información obtenida en las entrevistas se procedió a realizar la clasificación de las mismas según el tipo de objetivo específico planteado para así, dar respuestas a los mismos, de acuerdo con el tipo de empresa entrevistada.

Por consiguiente, se realizó la comparación de las respuestas, considerando las siguientes variables: Datos de las empresas, Fuente de financiamiento, Motivos del financiamiento e Inconvenientes al solicitar financiamiento. Y, por último, con la información recolectada se determinó si se logró responder a las preguntas problema considerando las comparaciones realizadas y reconociendo que alternativa de financiamiento, cumple con las necesidades de las pymes de la provincia de Salta.

Objetivo específico	Alcance	Recursos necesarios / Datos	Instrumento de análisis (herramientas)	Resultado final / Producto final con el que se va a encontrar el lector como resultado del objetivo específico
1. Reconocer las características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento.	Descriptivo	Observación/entrevistas	Fuentes primarias y secundarias / Entrevistas	Enumeración de las características de las pymes respecto del financiamiento.
2. Definir los motivos que llevan a las pymes familiares a solicitar o tomar financiamiento teniendo en cuenta la categoría según MiPyme.		Entrevistas	Entrevistas	Detalle de principales motivos que generaron que las pymes solicitaran financiamiento en relación a su categoría MiPyme.
3. Exponer las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares de forma habitual.		Entrevistas	Entrevistas	Listado de fuentes de financiamiento más utilizadas en cualquier momento de la vida de las empresas.
4. Detectar las fuentes de financiamiento disponibles en la provincia de Salta durante la crisis económica del año 2021.		Páginas web	Excel	Tabla comparativa de fuentes de fiananciamiento disponibles en Salta para las pymes familiares.

Resultados

La presente investigación tuvo el fin de establecer las fuentes de financiamiento que se adaptan a las características de las pymes familiares y sus necesidades en Salta durante el año 2021 en un contexto de crisis económica. Para dar inicio se expuso la información de las pymes familiares participantes de la muestra en la Tabla 4 Muestra caracterizada.

Tabla 4. Muestra caracterizada

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Ganadería	Metalúrgica (fabricación maquinaria)	Cultivo de algodón	Comercial	Construcción
Tipo societario	S.R.L.	S.A.	S.A.	S.A.	S.R.L.
Antigüedad	42 años	15 años	24 años	16 años	32 años
Cantidad de empleados	12	8	14	6	44
Promedio de facturación anual	\$120.000.000	\$29.000.000	\$112.000.000	\$56.000.000	\$145.000.000
Generación actual en la empresa	Tercera	Primera	Segunda	Primera	Iniciando la tercera
Puestos claves de dirección (familia)	Inicia el abuelo y al fallecer heredan sus 3 hijos quienes tienen la dirección en conjunto. Ellos han incorporado hace poco tiempo a sus hijos para aprender el negocio.	Director general, es el padre fundador.	Padre: socio-director general Madre: socio-directora Hijos: Jefes de administración y ventas.	Dueño fundador trabaja junto su esposa. Están por incorporar a 2 hijos futuros a recibirse de contador y abogado.	Padre fundador se retiró y suceden 2 hijos quienes tienen a su cargo la dirección de ventas y obras respectivamente. Están ingresando los hijos de ellos.
Categoría Mi Pyme	Mediana tramo 1	Micro	Pequeña	Micro	Pequeña
Exporta su producción	No	Sí	Sí	No	No

Fuente: Elaboración propia

Reconocer las características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento

Para estudiar las características de las pymes familiares a la hora de la toma de financiamiento, se analizó la entrevista presentando las respuestas en la Tabla 5 Características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento.

Tabla 5. Características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento

Pregunta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Planifica la toma de financiamiento?	No	A veces	No	Sí	Sí
¿Qué sensación define su reacción ante la toma de financiamiento?	Miedo, se hace solo por necesidad.	Incertidumbre ante la idea no poder pagar.	Posibilidad de continuar y crecer.	Obligación para poder pagar deudas.	Esperanza para poder continuar y crecer.
¿Documenta sus planificaciones?	-	No	-	Sí	Sí
¿Qué miembros de la familia participan del análisis o toma de financiamiento?	3 hermanos dueños de la empresa	Fundador de la empresa en solitario	Familia en conjunto	Dueño solo	2 hermanos dueños
¿Existen en su zona empresas o profesionales que brinden asesoramiento, planificación o ayuda respecto del financiamiento?	Desconocen	No	No, nosotros pedimos ayuda al contador.	Sí, estudios de profesionales como contadores o lic. en administración	Sí, existen 2 o 3
¿Solicita ayuda externa para planificar o solicitar financiamiento?	No	En una ocasión	Sí	Sí	Sí
¿Prefiere tomar financiamiento de terceros, reinvertir las ganancias de la empresa o aportar sus bienes a la empresa?	De terceros no bancos y propio	Reinvertir ganancias pero se puede pedir a terceros.	Reinvertir ganancias y programas públicos.	De terceros	De terceros y reinvertir ganancias

Fuente: Elaboración propia

Definir los motivos que llevan a las pymes familiares a solicitar o tomar financiamiento teniendo en cuenta la categoría según MiPyme y las características particulares

Existieron diversos motivos que llevaron a las empresas a la toma o búsqueda de financiamiento. Los mismos se plasmaron en la Tabla 6 Motivos para tomar financiamiento.

Tabla 6. Motivos para tomar financiamiento

Pregunta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Durante el año 2020 y 2021 tomó financiamiento	Sí, para poder pagar deudas durante la pandemia.	Sí, pero tomó de las reservas por miedo.	Pidió pero no pudo acceder.	Sí para renovar el stock durante la pandemia por aumento de ventas.	Sí, para comprar mercadería ante la explosión de trabajo.
Pago de deudas	✓	✓	✓	✓	
Pago de sueldos		✓		✓	✓
Compra de bienes de capital	✓	✓			✓
Compra de insumos o materia prima		✓	✓	✓	
Inversiones en general para la empresa	✓		✓		✓
Exportación de bienes o servicios		✓	✓		

Fuente: Elaboración propia

Exponer las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares de forma habitual y en contexto de crisis

La determinación de las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares ya sea de forma habitual o solo en contexto de crisis se mostró en Tabla 7 Fuentes de financiamiento utilizadas.

Tabla 7. Fuentes de financiamiento utilizadas

Pregunta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Ha solicitado y/o tomado financiamiento ya sea externo o interno?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Préstamo de bancos privados				✓	✓
Préstamos de bancos públicos				✓	✓
Proveedores	✓	✓		✓	✓
Anticipos de clientes	✓				✓
Programas públicos			✓		
Descuento de cheques de terceros		✓	✓		
Leasing	✓	✓			✓
Mercados de capitales	-	-	-	-	-
Reinversión de ganancias	✓	✓	✓	✓	✓
Aportes de socios	✓	✓	✓		

Fuente: Elaboración propia.

Detectar los inconvenientes de acceso al financiamiento que atraviesan las pymes familiares en Salta

En Tabla 8 Principales inconvenientes de acceso al financiamiento de las pymes familiares, se mostraron las respuestas obtenidas de los entrevistados.

Tabla 8. Principales inconvenientes de acceso al financiamiento de las pymes familiares

Pregunta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Altas tasas de interés	✓	✓		✓	✓
Plazos no acorde a las necesidades	✓		✓	✓	✓
Requisitos excesivos			✓	✓	✓
Destino fijo para los fondos			✓	✓	✓
Garantías prendarias		✓		✓	✓
Patrimonio neto contable acorde a las exigencias de la entidad			✓		
Demora en los tiempos de otorgamiento		✓		✓	✓
Altos gastos o comisiones		✓	✓	✓	✓
Disminución del capital de la empresa o el socio	✓	✓	✓		

Fuente: Elaboración propia.

Luego del análisis de los resultados se constató que las empresas cumplieron con las características propias de las pymes familiares al momento de planificar o tomar fuentes de financiamiento. Se pudo determinar que optan en mayor medida por el autofinanciamiento y luego por los proveedores como forma de evitar el pago de intereses. También se pudo determinar que atraviesan por diversos inconvenientes al momento de solicitar el financiamiento que pueden hacer desistir de esto.

Discusión

Durante esta investigación se buscó establecer cuáles fuentes de financiamiento se adaptan a las características propias de las pymes familiares y sus necesidades para la provincia de Salta durante el año 2021. Para ello se plantearon preguntas que sirvieron de guía por representar al problema de investigación, las que se lograron responder a través del análisis de las entrevistas realizadas.

Como primer instancia se analizan las características propias de las pymes familiares en general y en cuanto a la toma de financiamiento en particular. Se obtuvo como dato que el 40% de las empresas está en primera generación, el 20% en segunda generación y el otro 40% en tercera generación, mostrando así diversas formas de pensar sobre el financiamiento. También estas empresas estaban comprendidas en el régimen Mi Pyme en categorías que van desde micro empresa a mediana tramo 1 con rubros e ingresos promedios distintos.

Abordando específicamente el tema del financiamiento se obtuvo que el 40% planifica el financiamiento a tomar documentando estas planificaciones para tener papales que respalden sus decisiones. Analizando esta porción de empresas se determina que son también las que solicitan ayuda externa al momento de la búsqueda y toma de financiamiento y que también son las que se inclinan por financiamiento de terceros. Una de estas empresas se encuentra en primera generación pero están por incorporar la segunda generación que son sus hijos profesionales universitarios.

Otro 40% de las empresas entrevistadas no planifica la toma de financiamiento, coincidiendo que una es la empresa que se encuentra en segunda generación pero que la toma de decisiones sigue en manos de la primera generación. La otra es la empresa que se encuentra

en la llegada de la tercera generación pero la toma de decisiones está en manos de sus padres que son los herederos del dueño original. Ante la consulta de si existen profesionales que brinden ayuda para la planificación y búsqueda de financiamiento responden desconocer si existen o dicen que no existe, demostrando así la falta de interés en buscar ayuda externa.

La última empresa por analizar se encuentra en segunda generación y a pesar de no planificar la búsqueda o toma de financiamiento, sí recurre a su contador para pedir ayuda con la preparación de la documentación necesaria. Así se puede definir que la edad de las personas que toman las decisiones puede ser un tema a analizar al igual que si poseen nivel de instrucción media, superior o universitaria.

Los datos obtenidos de la investigación concuerdan con lo expuesto por la autora Molina Parra (2016), quien expone que estas empresas son dirigidas por sus dueños centralizando la toma de decisiones. A su vez la autora define que a medida que llegan las nuevas generaciones dejan de ser cerradas en cuanto a la toma de financiamiento, tema que se puede verificar en las empresas de la muestra.

Para continuar se hace necesario analizar los motivos que llevan a las pymes familiares a buscar o tomar financiamiento. Así se determina que el motivo más expresado es el pago de deudas contraídas por las empresas, seguido por el pago de sueldos, compra de insumos, compra de bienes de capital e inversiones en general y por último para poder exportar sus productos.

Se puede analizar que las empresas manifiestan que la toma de financiamiento les produce miedo e incertidumbre ante la idea de no poder pagar en las fechas de vencimiento en el 40% de los casos. Otro 40% siente que es un beneficio porque les da la posibilidad y esperanza de poder crecer y continuar en la actividad. El otro 20% manifiesta que toma deuda

con financiamiento por obligación pero no representa una opción continua de poder llevar a cabo sus operaciones.

Analizando las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares se determina que el orden es el siguiente: reinversión de ganancias, proveedores, aportes de socios, leasing, préstamos bancarios, anticipos de clientes, descuento de cheques de terceros y al final programas públicos. Existe una posibilidad no explorada como es el mercado de capitales tal vez por desconocimiento de los titulares de las empresas.

Del análisis de la información obtenida se logra determinar que la empresa 5 del rubro de construcción, que se encuentra en tercera generación, es la que demuestra mayor apertura en cuanto a la variedad de los tipos de financiamiento que toma. Por el contrario la empresa 2 que se encuentra en primera generación se demuestra como la más cerrada.

Así se concuerda desde estos resultados con la autora Molina Parra (2016) quien opina que las empresas a medida que transcurren las generaciones se van abriendo a la opción de toma de financiamiento. De igual manera, partiendo de los resultados obtenidos se llega al mismo dato que lo expresado por Paredes Rodriguez (2018) quien expuso que las pymes familiares recurren como primer fuente de financiamiento a los recursos propios.

Al momento de explorar los inconvenientes que las empresas familiares atravisan con respecto a la búsqueda o toma de financiamiento se determina que los gastos elevados y las tasas de interés es el mayor problema. Luego le siguen los plazos de pago, destinos fijos, demora en el otorgamiento, garantías prendarias y por último patrimonio de la empresa no acorde a lo requerido por el análisis de las entidades. Así se llega a un resultado acorde a lo definido por Rojas (2015) cuando expone que debido a los inconvenientes que atraviesan las empresas se vuelcan al autofinanciamiento.

La empresa comercial y la de construcción son las que expresaron el mayor problema durante el año 2020 debido a que fueron los rubros más beneficiados debido a las restricciones de movilidad. Ante esto las personas volcaron sus ahorros a compra de bienes o construcción, refacción y reparación de inmuebles. Por tal estas empresas necesitaron de financiamiento para poder hacer frente a la necesidad de stock de bienes de cambio.

Esta investigación se vio limitada por la cantidad de participantes de la muestra ya que la población es abundante y no genera información representativa del total de empresas familiares. Otra limitación estuvo dada por la escasez de estudios realizados sobre el tema para la provincia de Salta, lo que generó un vacío de información a la hora de caracterizar a estas empresas por lo que se debió tomar como base la información nacional. También se vio limitada por utilizar una muestra no probabilística, lo que puede distorsionar el resultado dado que se buscan los participantes en base a una característica. En este caso la característica fue ser empresa de tipo familiar, dejando de lado otras características como el rubro o actividad de la empresa.

La fortaleza de este estudio se centra en ser la primera investigación a realizada durante una crisis económica mundial que afecta a todas las empresas, ya sean familiares o no pero por sobre manera a las de tamaños medianos, chicos o pequeños. De esta forma se pueden obtener datos e información durante el proceso de crisis que de otra forma es imposible recopilar.

Con todo lo expresado se puede concluir que las fuentes de financiamiento que se adaptan a las pymes familiares de Salta durante un contexto de crisis son en primer medida el autofinanciamiento y la reinversión de utilidades en caso de existir. Esto se debe a que no

presentan grandes inconvenientes, son los más rápidos, no presentan demora y no generan interés a pagar habitualmente.

Otra fuente que se adapta bien es la toma de deuda a plazo con los proveedores ya que cuenta con la ventaja de ser rápido, no solicitan mayor documentación que los balances, no generan un interés tan importante como otras fuentes y por sobre todo permiten tener la mercadería necesaria para seguir con el ritmo de trabajo necesario. Como desventaja esta fuente de financiamiento puede presentar que a medida que se agudiza una crisis, estos proveedores también la sufren y por tal motivo comienzan a disminuir el límite de crédito, disminuyendo también los plazos de pago.

Se concluye también que existen fuentes de financiamiento poco utilizadas como el *leasing* o préstamos bancarios o desconocidas como el mercado de capitales. Existen préstamos bancarios que cuentan con subsidios de tasas por parte del estado, lo que puede representar una buena opción ante la negativa de otros tipos pero que a su vez puede demorar la llegada de los fondos por los requisitos que piden para evaluar las carpetas de crédito.

Las recomendaciones surgidas de la investigación y de la conclusión son que el estado marque su presencia al brindar no solo ayuda económica sino que se convierta en capacitador y generador de enseñanza que permita a las empresas mantenerse y perdurar. Se recomienda la realización de capacitaciones a las personas que toman las decisiones en las empresas para que logren comenzar a analizar y planificar la toma de financiamiento de forma programada y no esperar a que se encuentren con problemas graves. Otra recomendación para el estado es capacitar tanto a empresarios como a profesionales sobre el mercado de capitales como fuente de financiamiento ya se demuestra en la investigación que fue desconocida.

Partiendo de la principal limitación se propone que se realicen nuevas investigaciones a futuro analizando una muestra mayor que represente entre el 15% y 30% de la población de las pymes familiares de la provincia. Así mismo es importante analizar en una nueva investigación las fuentes de financiamiento alternativas o nuevas que se ajustan a este tipo de empresas con el fin de brindar nueva información que hasta este momento se desconoce por parte de los empresarios.

Otra línea de investigación debe ser pensada en torno a analizar si la edad de las personas que toman las decisiones sobre el financiamiento y el nivel de instrucción pueden inferir en buscar otras alternativas o en realizar planificaciones. Para finalizar se solicita realizar una investigación con una muestra seleccionada en base a características similares en las pymes, deben pertenecer al mismo rubro y actividad y ser del tipo familiar. Esto va a permitir llegar a conclusiones sin sesgos para poder ser generalizadas a la población.

Referencias

- Administraciónn Federal de Ingresos Públicos (AFIP). (1 de Mayo de 2021).
Administraciónn Federal de Ingresos Públicos (AFIP). Obtenido de
 www.afip.gob.ar: <https://www.afip.gob.ar>
- Couselo, Williams, Pendón y Cibeira. (2018). Obtenido de
<http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/74867>
- Fayó y Paredes Rodriguez. (2018). Obtenido de <https://bit.ly/3vi9MkG>
- Fundación Observatorio Pyme. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales*. Buenos Aires: Fundación Observatorio Pyme. Obtenido de
<https://bit.ly/2Smj3Jz>
- Herrera , D. (2020). *Instrumentos de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe durante el Covid-19*. Banco Interamericano de Desarrollo. Recuperado el 21 de Abril de 2021, de <https://bit.ly/3udjG5F>
- Laudani, Sela, Redondo y Pannelli. (2020). Obtenido de <https://bdigital.uncu.edu.ar/15697>
- Miranda , M. L. (2013). Obtenido de <https://bdigital.uncu.edu.ar/5714>
- Molina Parra, P. A. (2016). *redalyc*. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/pdf/646/64650087006.pdf>
- Rojas, J. (2015). Obtenido de http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores. (Mayo de 2021).
SEPYME. Obtenido de <https://bit.ly/346wS1H>

Torres Rentería, V. (2019). *Estrategia del sector empresarial privado en el mercado local y global*. Ecuador: Universidad Católica del Ecuador. Obtenido de <https://bit.ly/347124D>

Visconti, H. (2021). *Conocé el nuevo monto mínimo para la emisión de facturas de crédito electrónicas*. Buenos Aires: IPropUp. Recuperado el Mayo de 2021, de <https://bit.ly/3bQehv4>

Anexo I Consentimiento informado para participantes de investigación

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 se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por_____.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

_____ Me

han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. 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 _____.

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

Anexo II – Entrevista

- 1- ¿Qué actividad realiza su empresa?
- 2- ¿Desde hace cuántos años?
- 3- ¿En qué generación se encuentra la empresa?
- 4- De los miembros de la familia ¿Quiénes trabajan en la empresa?
- 5- ¿Qué puestos ocupa?
- 6- ¿Cuántos empleados tiene?
- 7- ¿Cuál es valor de facturación promedio anual?
- 8- ¿Exporta su producción?
- 9- ¿Ha solicitado y/o tomado financiamiento ya sea externo o interno?
- 10- ¿Toma financiamiento externo para su empresa?
- 11- ¿Planifica la toma de financiamiento? En caso de ser sí la respuesta ¿Documenta sus planificaciones?
- 12- ¿Qué miembros de la familia participan del análisis o toma de financiamiento?
- 13- ¿Existen en su zona empresas o profesionales que brinden asesoramiento, planificación o ayuda respecto del financiamiento?
- 14- ¿Solicita ayuda externa para planificar o solicitar financiamiento?
- 15- ¿Quién toma la decisión sobre el financiamiento?
- 16- ¿Prefiere tomar financiamiento de terceros, reinvertir las ganancias de la empresa o aportar sus bienes a la empresa?
- 17- Cuando ha tomado u utilizado financiamiento ¿por qué motivo fue?
 - Pago de deudas, Pago de sueldos, Compra de bienes de capital, Compra de insumos o materia prima, Inversiones en general para la empresa
- 18-Cuál de las siguientes fuentes de financiamiento ha utilizado:
 - Préstamo de bancos privados, Préstamos de bancos públicos, Proveedores, Anticipos de clientes, Programas públicos, Mercados de capitales, Reinversión de ganancias, Aportes de los socios, Descuento de cheques de terceros, Leasing
- 19- ¿Ha tenido inconvenientes ante la solicitud de financiamiento externo? ¿Cuáles?