

Universidad Siglo 21



**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Carrera de Contador Público**

**Estrategias de financiamiento para pymes familiares en contexto de  
inestabilidad económica**

**Financing strategies for family SMEs in the context of economic  
instability**

Autora: Silvia Verónica Castro

Legajo: VCPB26779

DNI: 30.381.068

Director: Cr. Alfredo González Torres

Posadas, Misiones, Argentina.

Noviembre del 2020

## Resumen

La presente investigación analizó las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes familiares de la ciudad de Posadas, Misiones en el contexto económico desfavorable que se vive actualmente. La muestra estuvo conformada por seis pymes del rubro comercio cuyos propietarios participaron respondiendo a un cuestionario de entrevista con preguntas cerradas. Se determinó que la mitad de las empresas combinan el financiamiento interno (uso de fondos propios, utilidades de la empresa, sueldos de los socios y uso de tarjeta de crédito) en conjunto con el financiamiento por medio de proveedores. Se observó la llamada conducta de autoexclusión por parte de los propietarios, quienes recurren al autofinanciamiento dejando de lado las fuentes alternativas. Se concluyó que las estrategias de financiación que más les convendría a estos negocios, son el leasing para la compra de bienes de capital. Dado que las empresas son reticentes a solicitar financiamiento externo esta fuente presenta ventajas en comparación a la compra con préstamo otorgado por los bancos que no financian la totalidad del bien adquirir. Otras fuentes de financiamiento que podrían contribuir son los programas impulsados por el gobierno provincial, que ofrecen préstamos para la reactivación económica post pandemia que son específicamente pensados para pequeñas empresas del rubro comercio, siendo esta una opción más conveniente ante las líneas de créditos que impulsa el gobierno a nivel nacional, que está orientada a empresas que desarrollan tecnologías, proyectos de innovación dejando de lado a los micro emprendimiento comerciales.

Palabras clave: *Pymes familiares, crisis económica, financiamiento, fuentes alternativas.*

## **Abstract**

This research analyzed the most convenient financing strategies for family SMEs in the city of Posadas, Misiones in the unfavorable economic context that is currently experienced. The sample consisted of six SMEs in the commerce sector whose owners participated by answering an interview questionnaire with closed questions. It was determined that half of the companies combine internal financing (use of their own funds, company profits, member salaries and the use of credit cards) with financing with suppliers. The so-called self-exclusion behavior was observed by the owners, who resort to self-financing, leaving aside alternative sources. It is concluded that the financing strategies that would best suit these businesses are leasing for the purchase of capital goods. Given that companies are reluctant to request external financing, this source has advantages compared to the purchase with a loan granted by the bank that does not finance the entire asset acquired. Another source of financing that could contribute is the programs promoted by the provincial government, which offers loans for the post-pandemic economic reactivation that are specifically designed for small businesses in the commercial sector, this being a more convenient option compared to the credit lines promoted by the government at the national level, which are aimed at companies that develop technologies, innovation projects, leaving aside micro-commercial enterprises.

**Keywords:** *Family SMEs, economic crisis, financing, alternative sources.*

## Índice

Introducción.....	1
<i>Elementos teóricos esenciales</i> .....	1
<i>Antecedentes relevantes</i> .....	14
<i>Objetivo General</i> .....	16
<i>Objetivos Específicos</i> .....	16
Método .....	16
<i>Diseño</i> .....	16
<i>Participantes</i> .....	17
<i>Instrumentos</i> .....	17
<i>Análisis de los datos</i> .....	17
Resultados .....	18
Discusión .....	24
<i>Limitaciones de la investigación</i> .....	29
<i>Fortalezas</i> .....	29
<i>Recomendaciones</i> .....	33
<i>Propuesta de futuras líneas de investigación</i> .....	34
Referencias .....	III
Anexo I.....	V
<i>Consentimiento Informado</i> .....	V
Anexo II.....	VII
<i>Cuestionario de entrevistas</i> .....	VII
Anexo III .....	IX
<i>Respuestas de los participantes</i> .....	IX

## Introducción

### *Elementos teóricos esenciales*

Se conoce como pymes a las pequeñas y medianas empresas, se trata tanto de emprendimientos comerciales, industriales como de servicios que tiene un número variable de trabajadores y que registra ingresos moderados.

Para establecer qué empresas se consideran pymes, la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción, fija los límites de facturación anual por sector. De esta forma, se encontrarán dentro de la categoría micro, pequeña o mediana empresa, aquellas empresas cuyas ventas anuales no superen los valores de la siguiente tabla:

Tabla 1.

### *Límite de facturación anual por sector*

Sector	Límite de ventas anuales en \$
Construcción	\$630.790.000
Servicios	\$481.570.000
Comercio	\$1.700.590.000
Industria y Minería	\$1.441.090.000
Agropecuario	\$431.450.000

Fuente: Secretaría de Emprendedores y Pymes. Ministerio de Producción (2019).

Otro criterio para la clasificación de las pymes es el que considera el límite de personal que se encuentra ocupado en la empresa. A continuación se muestra dicha categorización:

Tabla 2.

### *Límite del personal ocupado*

Tramo	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

Fuente: Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa (2019).

Entonces se observa que dentro de la categoría pyme se encuentren empresas con diferentes cantidades de personal ocupado y con distintos volúmenes de facturación anual según el rubro de cada una, lo que lleva a pensar que se trata de un sector muy diverso.

En Argentina las pymes son aproximadamente 650.000 empresas, que aportan casi 70% del empleo nacional, 50% de las ventas anuales y más del 30% del valor agregado, generando un porcentaje elevado del Producto Bruto Interno (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.

También juegan un rol importante en cuestiones tales como promover la movilidad social y la buena distribución de los ingresos, aportar al desarrollo de las economías regionales, facilitar la adaptación a los cambios del mercado y a los ciclos económicos y tienen un rol fundamental en el proceso de avance tecnológico, dado que la renovación constante de estos negocios propicia la innovación y la aplicación de nuevas ideas (Bruera, 2013). Esto es así porque a pesar de los distintos problemas que tienen que sortear las pymes, muchos deciden emprender y abren nuevos negocios.

De acuerdo con la Fundación Observatorio PYME (2018) en Argentina nace una empresa cada 2.326 habitantes lo que implica que emprende el 14% de la población económicamente activa. 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.

Con respecto a la estructura de las pymes, Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) mencionan que la constitución social de estas empresas suele variar entre forma unipersonal y sociedad comercial, bajo una dirección de empresario/os por herencia o iniciativa propia.

En la mayoría de los casos son los propietarios quienes dirigen la compañía, haciendo que la toma de decisiones esté concentrada en una sola persona, tienen problemas para obtener mano de obra especializada y suelen ser informales en el manejo de su personal.

En relación a la tecnología, los autores señalan que las pymes utilizan sistemas de producción poco automatizados, basándose más en el trabajo que en el capital. Muchas de estas empresas persiguen la rentabilidad a corto plazo y en lo referido a su funcionamiento, abastecen un mercado local y regional y solo algunas exportan

trabajando sobre nichos de mercado (Allo, et.al., 2014).

Otra característica que tienen estas empresas es el hecho de que dependen de sus costos, ya que no existen dimensiones de mercado que puedan hacer cambiar los precios de acuerdo a la oferta y demanda. A esto se agrega que, cuando los clientes son grandes cadenas, se les imponen y fijan los precio por sus productos (Allo, et.al., 2014).

Como resultado de esto las Pymes, sobre todo las consideradas empresas familiares, presentan distintas problemáticas como consecuencia de su estructura, de su forma de funcionar y también del contexto económico en el cual se encuentran.

Un gran número de pymes son firmas fundadas y administradas por familias. Las pymes familiares son las pequeñas o medianas empresas en la que el capital, la gestión o el gobierno están en manos de familias, que tienen la capacidad de ejercer el control político sobre ellas (Jaffe, 1995).

Las empresas familiares se crean en base a valores, cultura y sueños compartidos por sus integrantes, quienes conjugan todos sus conocimientos, experiencias de vida y lazos de parentesco para realizar una visión y un buen liderazgo, ya que como cualquier otro negocio, buscan el triunfo en el mundo empresarial (De Lucas, 2012).

Las pymes familiares representan entre el 80% y 90% del total de los negocios y movilizan más de 50% de la actividad económica. Entre ellas predominan las industriales con un 33%; en segundo lugar están las comerciales que representan un 19% y las agropecuarias que son el 16% del total de emprendimientos. Si atendemos al número de empleados, entre las empresas familiares predominan los micro emprendimientos, hay un 39% que tiene hasta 10 empleados, y un 63% que cuenta con hasta 25 empleados (Antognolli, et. al., 2012).

Estos datos señalan que las empresas familiares tienen en conjunto, un gran protagonismo en el panorama económico. Además muestran que los negocios que predominan en cantidad son los micro emprendimientos, y estos suelen tener más dificultades para sobrevivir y superar los obstáculos, razón por la cual se debe atender los problemas que los afectan y conocer sobre su realidad.

Un problema frecuente entre las empresas familiares suele ser que no tienen continuidad a lo largo del tiempo, el 70% desaparece en la primera generación familiar y solamente una de cada diez empresas llega a la tercera generación (Maure, 2011).

Se puede decir que las pymes familiares son propensas a cerrar tempranamente,

ya sea porque sus propietarios realizan una mala gestión, porque no separan la esfera familiar del trabajo y priorizan los vínculos antes que las metas empresariales. También, uno de los problemas más importantes que sufren es no poder acceder al financiamiento necesario para llevar adelante el negocio.

Igualmente, no hay que dejar de lado el hecho de que el ciclo económico que atraviesa un país afecta a las pymes y muchas veces este factor, en conjunto con otros, es el que las lleva al fracaso.

En Argentina este ciclo, según Angelelli, Kantis, y Gatto, (2000) es comunmente inestable. Además, tiene un efecto reforzador, durante las recesiones económicas normalmente las tasas de interés tienen un nivel más alto de lo normal, incluso proyectos que serían viables en tiempos de crisis, no se pueden realizar debido al alto costo enfrentado para conseguir financiación (Angelelli, Kantis y Gatto, 2000).

Actualmente Argentina está pasando por una etapa de inestabilidad y estancamiento en su economía que produce problemas para todos los sectores, pero uno de los más afectados es el de las pymes familiares. En este contexto las empresas no logran rentabilidad, padecen un alto nivel de endeudamiento, sumado a las altas tasas de financiamiento que les imponen los bancos y entidades crediticias, hacen que algunas pymes colapsen y otras no logran sobrevivir o permanezcan desfinanciadas y no puedan crecer. A esto se le suma el hecho de que en la actualidad, muchas pymes se encuentran recuperándose de los efectos de la pandemia del virus COVID-19 y los efectos que tuvo sobre la economía y el consumo. Considerando dicha realidad, se plantea como pregunta de investigación: ¿Actualmente, cómo se financian las pymes familiares y qué sistemas les resulta más conveniente en este contexto de inestabilidad económica que está atravesando el país?.

Se parte de que el financiamiento es decisivo para las pymes, y su falta pone en riesgo la continuidad del negocio, además de ser un problema que influye negativamente no permitiendo que las empresas se desarrollen de la forma esperada.

El financiamiento, siguiendo la definición de Selva Domínguez y Giner Manso (1999) hace posible la existencia de la empresa ya que es necesario, tanto para fabricar un producto o brindar un servicio como para adquirir activos. También es necesario para cubrir el lapso de tiempo entre la compra de los insumos y el cobro de los pagos de los clientes.



Además, este problema tiene gran importancia, más si se considera lo que plantean Selva Domínguez y Giner Manso (1999) que las pymes son negocios que necesitan mano de obra intensiva, porque requieren un flujo de efectivo permanente para realizar compras, pagos y contrataciones a tiempo.

Los autores Guercio, Briozzo, Vigier y Martínez (2020), señalan que en Argentina, las fuentes de financiamiento externo privado a las que pueden acceder las pymes se limitan al financiamiento comercial y al sector bancario. Pero los bancos no alcanzan a cubrir las necesidades financieras del sector productivo. Por otro lado, estas empresas no suelen recurrir a fuentes alternativas de financiamiento.

Es así como muchas pymes familiares cierran sus puertas, dado que no pueden acceder a un financiamiento adecuado para sus empresas o se financian con fondos propios o de familiares y amigos lo que los lleva a no cubrir todas las necesidades que demanda la empresa.

Los autores Filippo, Kostzer, y Schleser (2004) dicen que el sistema bancario hace una discriminación entre sus clientes empresariales de acuerdo al tamaño de las empresas y como en el caso de las empresas más pequeñas los costos de transacción son más altos, estas quedan excluidas de los créditos. Sin embargo, los autores dicen que no se trata de que las pymes no puedan acceder a financiarse, sino que se les impone muchos obstáculos.

Sobre este tema Bebczuk (2010) sostiene que uno de esos obstáculos se debe a que las tasas, garantías y plazos que establecen los bancos para acceder a financiarlas son demasiado exigentes y esto hace que un alto porcentaje de proyectos queden afuera del financiamiento bancario.

Entonces, a pesar de que el mercado bancario ofrece opciones para financiar a las pymes, no todas ellas cumplen con los requerimientos de los bancos y sumado a esto la falta de información de cuáles son los planes de financiamiento a los que pueden y les conviene acceder de acuerdo al tamaño y característica de la empresa, hacen que los propietarios no consideren recurrir a estas entidades para financiarse.

En Argentina, diferentes estudios realizados demuestran que sólo un 20% de las pymes se acerca a los bancos a solicitar un crédito, de las cuales el 80% lo obtiene (Rojas, 2015). Estos datos demuestran que a pesar de ser bajo el porcentaje de las pymes que piden financiamiento, la gran mayoría de los que sí lo hacen lo consiguen, lo cual podría indicar que más que nada hay una reticencia por parte de los propietarios a solicitar los

créditos.

En la misma línea Bebczuk (2010) señala que el hecho de que las pymes no recurran a créditos puede deberse a la autoexclusión por parte de las empresas, y que a pesar de que necesite financiación, puede no solicitarla. Por ello una pequeña cantidad de créditos otorgados puede deberse a una baja oferta y también a una baja demanda efectiva.

En relación a lo anterior, muchas veces sucede que los propios dueños de las pymes, al ser los que toman las decisiones, evitan pedir préstamos, ya que asocian la toma de crédito con la pérdida de libertad para gestionar la empresa (Bebczuk, 2010).

Podría decirse, de acuerdo con lo que plantea el autor, que esta conducta de evitar solicitar préstamos es frecuente en las pymes familiares, en las cuales la gestión y administración está en manos de un miembro de la familia, en muchos casos su fundador y la toma de decisiones muchas veces está focalizada en una sola persona.

Por su parte la Fundación Observatorio Pyme (2018) expuso que menos del 40 % de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60% restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también responsabiliza a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las pymes considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitar los créditos y un 15% declara que el plazo de financiamiento no es adecuado.

De esta forma, muchas pymes quedan afuera del financiamiento, ya sea porque les resulta difícil cumplir con las exigencias y las garantías que les piden los bancos, o porque las altas tasas de intereses hacen que no se los considere una buena opción.

También se debe exponer lo que opina el sector bancario con respecto a otorgar préstamos a las pymes. Se cita a De la Torre, Martínez Pería y Schmukler (2010) quienes luego de analizar catorce entidades bancarias argentinas, llegaron a la conclusión de que la mayoría de los préstamos para pymes son otorgados mediante adelantos de cuenta corriente y son utilizados más que nada para financiar el capital de trabajo, además, para entregar los préstamos los bancos exigen garantías de tipo real.

También dicen que los bancos se encuentran con el problema de la alta informalidad, la baja confiabilidad de sus balances contables y la falta de garantías por parte de las pymes (De la Torre, Martínez Pería y Schmukler, 2010).

Esto juega en contra a las empresas porque, a pesar que los bancos puedan

encontrar atractivo el sector pyme por la alta competencia que ellas representan, si las mismas no ofrecen confiabilidad y los costos de obtener información confiable sobre ellas es alto, no serán una opción para los bancos.

Otro de los inconvenientes que los bancos encuentran es que ellos ofrecen financiación a corto plazo con tasa variable y las pymes buscan financiarse a largo plazo con tasas fijas, lo que lleva a que las empresas no realicen una suficiente demanda de créditos (De la Torre, Martínez Pería y Schmukler, 2010).

De esta forma, desde el sector bancario resaltan que el alto grado de informalidad de las pymes les juega en contra, esto es importante si se considera que la mayoría exigen que las empresas se encuentren en regla tanto previsional como tributaria.

Igualmente, el hecho de que muchas pymes no recurran al mercado bancario también puede estar asociado a la estructura que tiene el sistema financiero. Sobre esto Rojas (2015) señala que las empresas tienen mayor facilidad para acceder al crédito cuando hay mayor presencia de bancos nacionales, públicos y pequeños. Sin embargo, cuando predomina la banca extranjera o hay concentración de la oferta las pymes tienen menor acceso al financiamiento.

Por su parte, Bleger y Rozenwurcel (2000) dicen que existen fallas en el mercado financiero que no permiten que las pymes accedan al financiamiento. Los dos problemas que más se presentan son los de selección adversa y riesgo moral. La selección adversa se basa en que el oferente de dinero no puede conocer los detalles de la empresa, lo que lleva a que solo se presenten proyectos que tengan baja rentabilidad y las personas no estén dispuestas a arriesgar su capital personal.

El riesgo moral consiste en el hecho de que una vez que se otorgó el préstamo, el banco no tiene exactamente control sobre lo que se hace con ese dinero, por lo que, si los incentivos no se encuentran bien alineados entre tomadores y oferentes de capital, es posible que con ese capital, se realicen acciones en contra de los intereses de los oferentes (Bleger y Rozenwurcel, 2000).

Estas fallas del mercado financiero pueden afectar a las pymes de diferentes formas, sobre esto FUNDES (2017) explica que ante estos casos, los nuevos clientes del sistema bancario son para las entidades financieras, los que tienen más problemas para conseguir toda la información, por ejemplo, muchos de ellos no tienen historial crediticio.

Este es uno de los motivos por los cuales las pymes que recién comienzan no

logran acceder a las entidades financieras para financiar nuevos proyectos. Además las empresas pequeñas, por su constitución y estructura solo pueden ofrecer montos pequeños de capital como garantía de potencial de financiación y en muchos casos, debido a la falta de profesionalización del management pyme, no se cuenta con el conocimiento suficiente acerca de las mejores prácticas para acceder al mercado de crédito (FUNDES, 2017).

Entonces, por estas fallas muchas empresas utilizan cada vez menos el crédito bancario y cada vez más se financian con recursos propios o cuando utilizan recursos externos, se financian con proveedores o incluso con tarjetas de crédito, a pesar de que les genera altos costos.

Cabe mencionar que las formas de financiamiento para las empresas pueden ser de distintos tipos. Entre ellas el financiamiento propio, que es la utilización de recursos que son propiedad de la empresa. También existe el financiamiento por parte de terceros que no forman parte de la empresa. Este tipo de financiamiento se conoce como deuda, cuando el capital pertenece a fuentes externas, tanto personas particulares como entidades financieras (Westreicher, 2020).

El financiamiento también se puede clasificar siguiendo el criterio de su vencimiento; así se encuentra que puede ser a corto plazo, cuando su vencimiento es menor a un año y a largo plazo, cuando supera el año de vencimiento.

Las fuentes de financiamiento externas para las empresas pueden ser distintas, como se ha dicho, en el caso de las pymes familiares es frecuente que no todas ellas puedan acceder a las mismas. Dentro de este tipo de fuentes se encuentran:

Los préstamos, que son una operación financiera por la cual un prestamista otorga mediante un contrato o acuerdo entre las partes, un activo a un prestatario a cambio de la obtención de un interés (precio del dinero) (Westreicher, 2020).

Para que las pymes familiares puedan afianzarse y mejorar la competitividad la eficiencia y crecer, es necesario no solo de un clima económico favorable, sino también que puedan acceder a instrumentos financieros para resolver el problema del financiamiento (Miranda, 2013). A continuación se detallan algunas de estas fuentes a las que pueden acceder las empresas.

Una de ellas es el leasing. En el contrato de leasing el dador acuerda transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio cierto. Entonces el dador

transfiere un bien en tenencia o compra un bien para entregar en leasing, el propietario del bien es el que vende (que puede ser un tercero, el dador o el tomador) y el tomador es quien recibe en tenencia un bien para su uso y goce, pagando un canon mensual y con una opción de compra (Montanaro, 2014).

Con respecto a las pymes se puede decir que el leasing es una forma de financiamiento que posibilita la adquisición de bienes de capital, y que se puede aplicar tanto a inmuebles como a maquinarias, marcas, modelos industriales y *softwares*.

Montanaro (2014) menciona algunas de las ventajas del leasing en el caso de aquellas pymes que adquieran bienes de capital. Entre ellas se que puede financiar el 100% del equipo, parte del precio se cancela durante el período de alquiler y el saldo, valor de la opción de compra, se paga al finalizar dicho período. También le da a la empresa la opción de financiar a largo plazo; no corre riesgos de obsolescencia, ya que en contratos de leasing con opción a compra, este riesgo lo asume el dador. Tiene como ventaja el pago financiado del IVA, que se paga sobre el monto de cada canon, y en caso de compra el tributo se abona sobre el precio total del bien.

Se puede decir que el leasing puede ayudar a las pymes a aumenten su capital de trabajo, y tiene como ventaja el no utilizar préstamo bancario, no inmovilizar fondos propios para pagar la parte no financiada por el banco, en caso de su compra. Si comparamos esta forma de financiación con la compra con préstamo bancario resultaría más beneficioso elegir la opción del leasing, evitando el desembolso inicial, ya que el banco no va a financiar el 100% del bien a adquirir.

Otra posibilidad que tienen las pymes para financiarse es el *crowdfunding*. Este instrumento de financiación también es llamado micromecenazgo y consiste en utilizar el capital de numerosos individuos a través de pequeñas aportaciones. Se utiliza como fuente de financiación para proyectos muy diversos, desde campañas políticas o empresariales hasta proyectos musicales o artísticos (Sevilla, 2020).

Esta forma de financiamiento puede ser útil para que las pymes familiares consigan financiarse más allá de recurrir a fondos familiares, bancos o entidades de créditos.

Este sistema funciona a través de una plataforma *online* que da la posibilidad de llegar a muchas personas y conseguir financiar un proyecto a través de donaciones económicas que aporta la gente. Los aportantes, pueden pedir una recompensa, ser una

mención digital, ser los primeros en disfrutar del servicio ofrecido u obtener un producto personalizado.

Una segunda fuente de financiamiento se da cuando el capital aportado supone una inversión, ya sea a través de recibir un porcentaje de la empresa a través de acciones de la empresa creada, con el cobro de sus correspondientes dividendos. El dinero que aportó el inversor pasará a formar parte del capital social de la empresa. El otro grupo donde el capital aportado se recupera, es mediante la devolución del préstamo con intereses (crowdlending), donde el inversor actúa como prestamista, en este caso la empresa incluirá el dinero del crowlending en su pasivo (Sevilla, 2020).

Para las pymes familiares este tipo de financiamiento puede ser una buena opción, ya que muchas veces los empresarios no pueden acceder a un préstamo bancario y aportes de terceros, a su vez esta estrategia es posible de realizarse mediante internet que permite que los proyectos lleguen a muchas personas y los emprendedores se organicen y pongan en contacto con quienes están dispuestos a financiarlos.

Otra de las estrategias que pueden utilizar las pymes para financiarse es el *factoring*. Consiste en una estrategia mediante la cual una empresa (factoreado) conviene con una entidad financiera (factor) en que ésta le adquiera todo o parte de los créditos otorgados a sus clientes (deudor), provenientes de la explotación normal del giro del negocio hasta una suma determinada. El factor toma entonces por su cuenta las operaciones y los gastos de éstas, así como los riesgos de no pago (Miranda, 2013).

En este sistema la empresa factoreada debe pagar una retribución por ello al factor, incluido el costo de financiación, el que estará dado por el nivel de tasas vigentes en el mercado financiero y por el plazo de pago de las facturas transferidas. No se presenta duplicidad de costos, por un lado existe la comisión por prestación de servicio de cobranza, asunción de riesgo y administración de la cartera, y por el otro está el costo por la acreditación de dinero, en forma anticipada a la fecha de vencimiento de las cuentas a cobrar (Miranda, 2013). Igualmente, cabe recordar que este tipo de financiamiento es recomendado para aquellas empresas que son proveedoras de compradores reconocidos.

Entre los beneficios que el factoring significa para las empresas, se pueden mencionar los citados por Miranda (2013): la posibilidad de que las empresas cuenten con una nueva línea de financiamiento; la ventaja de convertir activos no exigibles en activos disponibles; la mejora en los flujos de caja y liquidéz; el aumento en la rotación

del capital de trabajo; el crecimiento de la capacidad de la infraestructura productiva (ventas y endeudamiento). Además, el factoring da la posibilidad de profesionalizar la gestión y disminuir las cargas administrativas.

Las pymes también pueden recurrir a la Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR) para acceder a una garantía y conseguir los recursos. Siguiendo a Montanaro (2014) estas se tratan de sociedades anónimas, creadas de acuerdo a un marco legal, con el objetivo principal de facilitar la gestión de créditos, que realicen sus socios partícipes, de tal forma que les facilitan garantías y asesoramiento técnico, económico y financiero.

Para acceder a ella es necesario inscribirse en la Banca de Garantía y esperar a que la SGR contacte al empresario, una vez tomado contacto con la entidad se deben presentar los siguientes requisitos: documentación correspondiente a la Pyme que la SGR solicite, la entidad analiza el proyecto y evalúa la opción crediticia, para luego, en conjunto con la SGR elegir la mejor opción de financiamiento. De esta forma la Pyme constituye las garantías requeridas y la SGR emite la garantía.

La Sociedad de Garantía Recíproca opera en Argentina desde 1998, y está abierta a todas las actividades y sectores (industria, comercio, servicios y actividades primarias). No hay limitación alguna en cuanto a los fines del crédito (puede ir desde un proyecto a largo plazo hasta el cambio de una maquinaria), pudiendo cada empresa elegir libremente la institución bancaria con la que desea operar, previo asesoramiento por parte de la SGR (Montanaro, 2014).

Siguiendo al citado autor, la SGR puede brindar a las pymes importantes beneficios impositivos y operativos que justifican el uso de esta herramienta. Cabe destacar que se trata de una figura que viene a intermediar entre el Banco y las pymes, siendo además beneficioso para las empresas ya que pueden recibir asesoramiento de la SGR acerca de líneas crediticias otorgadas por organismos internacionales, que de otra manera sería muy difícil que conozcan. Como punto destacable se puede decir que la especialización que presentan las SGR en la evaluación de riesgo de las Pequeñas y Medianas Empresas, hace que los costos de estas operaciones sean menores (Montanaro, 2014).

De lo anterior se entiende que la SGR en tanto estrategia de financiamiento facilita el crédito para las pymes haciendo que por medio del ofrecimiento de garantías éstas obtengan tasas más bajas y préstamos a mayor plazo, con menos requisitos.

También existen planes del gobierno orientados a financiar a las pymes. De acuerdo a la información de la página del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Presidencia de la Nación, entre ellos se encuentran el Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC), que se orienta a mejorar la competitividad de las empresas con asistencias técnicas financiadas con aportes no reembolsables. Dentro de este programa se pueden seleccionar distintos PACs, entre ellos los pensados para mejorar la calidad de la producción de alimentos, para los cuales los aportes no reembolsables llegan hasta el 70 % para financiar asistencias técnicas en proyectos sobre gestión de calidad en alimentos. Está orientado a empresas MIPyMES hasta medianas tramo I.

Siguiendo la información brindada por el Ministerio de Producción de la Nación (2020) entre los PAC está el pensado para emprendedores y reactivación productiva. Ofrece aportes no reembolsables a emprendimiento que contribuya a la reactivación de la actividad productiva mediante el desarrollo y/o adopción de soluciones tecnológicas, así como la introducción de equipamiento, herramientas e innovaciones en el proceso productivo. Por ejemplo: plataformas de teletrabajo, logística, ecommerce y pagos electrónicos y automatización de procesos; la adopción de tecnologías e innovaciones para la mejora de la productividad; la adecuación de instalaciones en espacios productivos que resulten necesarias para la implementación de protocolos; la creación de nuevas líneas de productos/servicios y/o ampliación de la capacidad productiva para contribuir al cumplimiento de los protocolos exigidos.

El programa “soluciona” otorga ANRs pensadas para soluciones innovadoras de la economía del conocimiento. El financiamiento está pensado para la compra de activos fijos: maquinarias, equipos y mobiliario; activos intangibles: patentes, licencias y marcas; capital de trabajo: insumos, materia prima y mano de obra tercerizada, servicios profesionales de asesoramiento técnico y gastos de certificaciones y habilitaciones. Está dirigido al sector de la economía del conocimiento, como software y servicios informáticos y digitales, producción y postproducción audiovisual, biotecnología, nanotecnología, industria aeroespacial y satelital, Ingeniería, Industria 4.0, organismos descentralizados del Estado y universidades.

El programa “expertos pymes” cubre los honorarios de expertos que asesoran a las empresas para exportar productos o servicios, obtener certificados de calidad, digitalizar procesos, implementar nuevas tecnologías y mejorar la comunicación de la



empresa. El monto de los honorarios a cubrir dependerá del tamaño de la empresa: en el caso de micro cubre el 90%, de las pequeñas el 80 %, de las medianas tramo I el 55% y de la mediana tramo II 35%. El experto identifica el área de la empresa que necesita ser mejorada y acompaña en los cambios que deban hacerse.

Además, los Ministerios de Desarrollo Productivo y de Cultura de la Nación (2020) impulsaron una línea de financiamiento para pymes del sector cultural con tasa subsidiada. Los créditos tienen un plazo de hasta 24 meses, con un período de gracia de un año sobre el capital, y garantía del FOGAR, que cubrirá el 100 por ciento del préstamo. Las empresas contarán con una tasa cero de la cuota 1 a 12 y del 18% desde la cuota 13 a la 24. Podrán pedir como máximo hasta 2,5 meses de facturación con un tope de 7 millones de pesos.

En su mayoría, estos planes de gobierno piden como requisito tener el certificado de MIPyME vigente, en algunos casos se solicita que la empresa tenga más de dos años de actividad económica verificable ante la AFIP, y suelen pedir a la empresa un seguro de caución si se solicita un anticipo del ANR aprobado. Para el caso de plan de reactivación productiva el requisito es tener un emprendimiento registrado en AFIP cuya primera venta, de existir, haya sido efectivizada con una antelación no mayor a dos años.

Aunque existen estos programas de gobiernos orientados al financiamiento de las pymes, los datos del Informe del Observatorio PYME (2017) señalan que solo el 2.5% de este tipo de empresas se beneficia de estos programas y el monto total de las inversiones que tienen alguna ayuda del gobierno se encuentra entre 0.8% y 2% del total.

Una de las causas por las cuales los propietarios de pymes no acceden a estos programas, según Bebczuk, (2007) es falta de información (más del 60% de las empresas no conocen que existe estos programas para financiarse), también hay criterios de selección pocos claros y en los casos de quienes acceden, hay falta de medición y seguimiento de los empresarios que toman estos beneficios.

Entonces, como se ha visto, hay diferentes opciones mediante las cuales las pymes se pueden financiar, sin embargo los diferentes obstáculos que están relacionados tanto a las rasgos de las empresas, las decisiones de quienes las manejan y el hecho de poder cumplir con las garantía que se les pide; como los obstáculos que surgen de los sistemas bancario y financiero, hacen que los empresarios terminen financiandose con recursos propios o de terceros dejando de lado la opción de los créditos.

Asimismo, la oferta de planes por parte del gobierno existe, pero en algunos casos es muy específica para aquellos negocios que desarrollan tecnologías, proyectos de innovación o están en el sector cultural, siendo esa más que nada la línea que se quiere fortalecer. También es cierto que muchas veces los empresarios desconocen la existencia de estos programas y la forma en que pueden aplicar a ellos.

#### *Antecedentes relevantes*

Un estudio publicado por Martínez, Vigier, Guercio, Corzo y Bariviera (2017) analiza las variables que pueden influir en el acceso al financiamiento de pymes de cuatro países: Argentina, Brasil, Uruguay y Paraguay. Encontraron que las empresas argentinas reconocen la variable acceso al financiamiento en segundo lugar de importancia entre otras diez dificultades y el 15 % de las pymes lo reconoció como el principal obstáculo siendo estas, principalmente empresas pequeñas y medianas. En comparativa con los demás países, Argentina demostró tener menos empresas que no necesitan financiarse externamente por medio de préstamos (17%) y el porcentaje de inversiones financiadas internamente alcanzó un 63% del total de las pymes relevadas. Esta investigación se toma como antecedente ya que demuestra que el acceso al financiamiento es un obstáculo reconocido por los empresarios como uno de los que más afectan a las pymes, dejando claro que es una problemática vigente que debe ser estudiada para buscar mejorar la situación del sector.

Una investigación de Pesce, Esandi y Briozzo (2015) estudió las decisiones de las empresas con respecto al financiamiento en relación al entrelazamiento empresa-propietario. Analizaron a 159 pymes de la ciudad de Bahía Blanca, Argentina, encontrando que los dueños jóvenes, que buscan objetivos empresariales y que tienen bajos costos emocionales de quiebra, utilizan en menor medida los fondos propios como fuentes de financiamiento. Además, comprobaron que a medida que las firmas y sus propietarios crecen, las asimetrías de información disminuyen, permitiendo acceder más fácilmente al crédito. Sin embargo, con la edad crece la aversión al riesgo y los costos personales de la quiebra y eso desalienta el uso de fuentes de financiamiento externas (Pesce, Esandi, y Briozzo, 2015). Se cita este antecedente, porque analiza una muestra de pymes argentinas y brinda conocimientos sobre la realidad del sector en nuestro país, contribuye a conocer cuáles son las elecciones de financiamiento que hacen los empresarios y relaciona esas elecciones con el lazo empresa-propietario y esto es

interesante ya que en este manuscrito científico se estudia a pymes familiares donde muchas veces la separación entre empresa y familia es difusa y podría darse una situación parecida a la que describe el antecedente en cuanto a que las formas que usan para financiarse varían de acuerdo al ciclo de vida de la empresa.

#### *Problema de investigación*

Argentina está pasando por un período de crisis económica que comenzó con una caída de las actividades en el segundo trimestre del año 2018 y se complicó con la pandemia de coronavirus que a partir de marzo del 2020 significó una caída todavía más brusca de las actividades en general. En este contexto las pymes tratan de sobrevivir como les sea posible, muchas de ellas tuvieron que permanecer cerradas durante varios meses (según lo dispuso el Decreto 297/2020 que estableció el aislamiento social preventivo obligatorio) y otras permanecieron trabajando pero se vieron afectadas por la caída del consumo. Las pymes tienen, entre otras dificultades, problemas para acceder al financiamiento y suelen usar formas de financiamiento con las cuales no logran cubrir sus necesidades (financiamiento propio, con tarjetas de créditos, aportes de conocidos). Muchas no acceden al financiamiento, a pesar de que son variadas las estrategias a las que pueden acudir. En algunos casos son los propios empresarios los que se autoexcluyen del mercado bancario y financiero, porque no logran cumplir con todos los requisitos y garantías o porque creen que solicitando financiamiento externo perderán la libertad de decisión sobre sus empresas y se endeudarán. Otro problema es que el mercado bancario las deja afuera del financiamiento, ya sea porque no tienen historial crediticio, o porque muchas pymes son informales e inestables y no cuentan con todas las garantías que el sistema les pide. Partiendo de lo que señalan los antecedentes por un lado, la falta de acceso al financiamiento se encuentra entre los dos inconvenientes que los empresarios de pyme reconocen como uno de los problemas más graves y por otro, el porcentaje de empresas que se financian de forma interna es mayor al 50 %. A partir de considerar lo dicho, se plantea como problema conocer las estrategias mediante las cuáles las pymes familiares de la ciudad de Posadas se financian en un clima económico adverso, y las razones por las que privilegian unas fuentes de financiamiento antes que otras. Estos conocimientos y el estudio de las características de las empresas permitirán determinar cuáles son las estrategias que más les conviene a cada empresa y ello puede ser de utilidad al momento de realizar asesorías profesionales para ayudar a las pymes a mejorar

su situación. Así, se justifica la realización de este estudio en el hecho de que las empresas familiares son un alto porcentaje y tienen una importancia clave en la economía de mercado y en el hecho de que, como se ha visto en los antecedentes, el problema del acceso al financiamiento se encuentra entre los dos más importantes reconocidos por los propios empresarios, de allí la pertinencia de estudiar esta problemática.

#### *Objetivo General*

- ✓ Analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes familiares de la ciudad de Posadas, Misiones en el contexto económico actual.

#### *Objetivos Específicos*

- ✓ Conocer cuáles son las estrategias y fuentes de financiamiento que utilizan las pymes familiares y por qué las eligen.
- ✓ Explorar la conveniencia y las desventajas de las fuentes de financiación que usan cada una de las pymes familiares.
- ✓ Determinar la conveniencia de la utilización por parte de las pymes familiares de estrategias alternativas de financiamiento y de los programas que ofrece el gobierno.

## **Método**

### *Diseño*

Esta investigación tuvo un alcance de tipo descriptivo ya que intenta detallar las características de un fenómeno concreto que son las estrategias que utilizan las pymes familiares para financiarse en tiempos de crisis económica.

El enfoque elegido fue de tipo cualitativo. Esto quiere decir que se utilizó la recolección de datos sin medición numérica para responder a la pregunta de investigación planteada previamente. La investigación se centró en los hechos y su interpretación y el investigador se basó en los datos que aportaron los participantes, recolectó información para luego, analizarla y obtener saberes sobre la cuestión estudiada.

Asimismo, el diseño de la investigación fue no experimental ya 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 una sola ocasión.

### *Participantes*

El muestreo fue no probabilístico, intencional y voluntario. En primer lugar se tomó contacto con las empresas que cumplieran con los requisitos para ser incluidas en el estudio, luego se les informó a los propietarios de objetivo del estudio, y una vez que aceptaran participar, se les mostró el consentimiento informado (ver Anexo I) donde se explica las condiciones de su participación.

El criterio de inclusión consistió en que los participantes fueran propietarios o encargados de gestionar financieramente una pyme familiar de la ciudad de Posadas, Misiones.

Población: la población estuvo compuesta por empresas consideradas pymes de distintos rubros de la ciudad de Posadas, Misiones, analizadas en el año 2020.

Muestra: se conformó por seis pymes:

- Radiadores Pelizzola.
- Ecgus S.R.L (mayorista de productos alimenticios).
- Autoservicio Vital
- Pollería M+M.
- Vicar Muebles (venta d muebles y artículos para el hogar).
- Gonkys patio cervecero.

### *Instrumentos*

La herramienta empleada para la recolección de los datos fue el cuestionario de entrevista (ver Anexo II) realizado a los propietarios o encargados de la gestión de las pymes familiares. La entrevista estuvo compuesta por preguntas cerradas, elaboradas previamente de acuerdo a los objetivos que persigue esta investigación. Debido a las circunstancias que atraviesan nuestro país por la pandemia del coronavirus Covid-19 y el aislamiento social preventivo y obligatorio que rige, cuatro entrevistas fueron contestadas a través de medios digitales y dos fueron realizadas de forma presencial.

### *Análisis de los datos*

Para el análisis de los datos, primeramente se hizo una descripción de las entrevistas, de forma general contando brevemente sobre cada una de las empresas para

luego pasar a definir las más particularmente y poder ahondar en la problemática propuesta que es el acceso al financiamiento por parte de las pymes familiares en contexto económico desfavorable.

Luego se sistematizó la información en tópicos para poder comparar los datos que se consiguieron para cada empresa. Los tópicos fueron: características de las pymes; fuentes de financiamiento usadas; razones por las que eligen esas fuentes de financiamiento; conveniencia y desventajas de usar esas fuentes de financiamiento, conocimiento y uso de estrategias alternativas de financiamiento y programas del gobierno. La información obtenida para cada empresa fue agrupada de acuerdo a su correspondencia con cada uno de los tópicos, luego se expusieron los resultados en tablas siguiendo el orden de los objetivos propuestos, lo que facilitó su exposición y lectura. A partir de ellos se realizó la interpretación de los datos buscando responder a los objetivos planteados previamente para esta investigación.

## **Resultados**

A continuación se presentan en formato de tablas los datos obtenidos sobre las empresas que aceptaron participar en esta investigación, en primer lugar se exponen las características de los negocios y posteriormente se muestran los resultados que se obtuvieron al realizar las entrevistas a sus propietarios. Las seis empresas son pymes familiares del rubro comercio de la ciudad de Posadas, Misiones. La primera, Radiadores Pelizzola, se dedica a la comercialización y reparación de radiadores para automóviles, camiones, camionetas y asesoramiento en radiadores en general. La segunda empresa, Ecgus S.R.L se dedica a la comercialización de productos alimenticios y materia prima para la producción de alimentos. La tercera empresa es Autoservicio Vital, es un minorista de productos alimenticios, frutería, verdulería y carnes. La cuarta empresa, Pollería M+M comercializa pollo y sus derivados. La quinta empresa es Vicar, vende muebles, artículos para el hogar y accesorios decorativos. La sexta empresa, se denomina Gonkys patio

cerveceros, es un bar que anexa venta de cervezas artesanales y comida rápida con servicio de envío a domicilio y retiro desde su local.

Tabla 3.

*Presentación de las empresas participantes*

Nombre de la empresa	Rubro	Comercialización	Cantidad total de empleados	Cantidad de empleados que son de la familia	Generación que la conduce	Años en actividad	Clasificación según cantidad de personal
Radiadores Pelizzola	Comercio	Minorista	Cinco	Tres	Tercera generación	Cuarenta y cuatro años	Micro empresa
Ecigus S.R.L	Comercio	Mayorista	Cinco	Dos	Segunda generación	Catorce años	Micro empresa

Autoservicio Vital	Comercio	Minorista	Cuatro	Dos	Primera generación	Quince	Micro empresa
Pollería M+M.	Comercio	Minorista	Cuatro	Cuatro	Primera y segunda generación.	Catorce	Micro empresa
Vicar Muebles	Comercio	Minorista	Cuatro	Uno	Segunda generación	Cincuenta y cuatro años	Micro empresa
Gonkys patio cervecero	Comercio	Minorista	Tres	Dos	Primera generación	Nueve años	Micro empresa

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4.

*Fuentes de financiación que usan las pymes familiares*

Empresa	Fuente de financiación	Motivo de elección de esa fuente	Uso que le da al financiamiento	¿Cubrió las necesidades de financiación de la empresa?
Radiadores Pelizzola	Utilidades de la empresa. Los socios gerentes no retiran sus salarios para financiar el negocio. Con proveedores y giro al descubierto.	Evita enfrentar los intereses de los bancos. Creen que de esa forma evitan endeudar la empresa.	Renovación de stock. Compra de maquinaria. Pago de impuestos.	Cubrió medianamente. Pero necesitó más flujo de dinero.



Ecgus S.R.L	Se financia con bancos y entidades financieras.	Sus proveedores limitaron el financiamiento a plazos poco convenientes.	Mantenimiento de stock. Compra de bienes de cambio.	Cubrió totalmente las necesidades de financiamiento de la empresa.
Autoservicio Vital	Con utilidades de la empresa.	Abastecerse de acuerdo a lo que se genera.	Se abastece stock.	Cubrió las necesidades diarias.
Pollería M+M.	Con tarjeta de crédito. Con Proveedores.	Porque compra ordenadamente y solo lo que necesita.	Compra de equipamiento. Renovación de stock.	Si, cubrió las necesidades de financiarse.
Vicar Muebles	Financiamiento con proveedores.  Crédito del Programa de Recuperación Económica del Fondo de Crédito de la Provincia de Misiones.  Leasing	El financiamiento con proveedores lo ha realizado siempre sin tener problemas.	Crédito del Fondo de Crédito de la Provincia: para construcción de nueva sucursal.  Invirtió en capital de trabajo.	El financiamiento con proveedores no cubrió sus necesidades.  El crédito cubrió solo parte de las necesidades.
Gonkys patio cervecero	Financiamiento con fondos propio.	Cuando buscó financiarse externamente no cumplía con los requisitos como autónoma.	Compra de materia prima. Pago de impuestos. Pago de sueldos.	Cubrió medianamente.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 5.

*Conveniencia y desventaja de las fuentes de financiación que usan las pymes familiares.*

Empresa	Fuente de financiamiento usada	Conveniencia	Desventajas
	Financiamiento con utilidades de la empresa	Evitar el endeudamiento.	Si no hay buenas ventas no puede financiarse.
	Con fondos de los socios gerentes.	No depender de los bancos	No repartir las ganancias trajo roces con los socios.
Radiadores Pelizzola	Financiamiento con proveedores.	Se financia en plazos de 15 a 30 días que le resulta útil.	Los proveedores pueden subir los precios aunque el préstamo sea sin interés.

	Giro al descubierto	No pone en juego fondos futuros al cancelar en corto plazo.	Al girar al descubierto tuvo que afrontar los intereses, los impuestos a los débitos y créditos bancarios.
Ecigus S.R.L	Créditos bancarios y de entidades financieras.	Cubrió las necesidades que en ese momento tenía la empresa.	Aún se encuentra pagando un crédito con intereses altos.
Autoservicio Vital	Con fondos propios que genera la empresa.	No endeudarse.	Depender de las ventas para financiarse.
Pollería M+M.	Con fondos de los propietarios. Con tarjeta de crédito	No endeudarse. Evitar pagar intereses.	El negocio se mantiene pero no hay crecimiento.
Vicar Muebles	Financiamiento por medio de proveedores.	Organización. Hacer coincidir el pago a proveedores con los cobros de la empresa.	Algunos proveedores suele inflar los precios de los productos.
	Crédito del Programa de Recuperación Económica del Fondo de Crédito de la Provincia de Misiones.	Tiene la ventaja de tener plazo de gracia de 6 meses e interés anual relativamente bajo.	No observa desventaja.
Gonkys patio cervecero	Financiamiento propio con fondos de sus propietarios.	Tienen al día los pagos y no se endeuda la empresa.	No alcanza para ampliar y renovar sus instalaciones.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 6.

*Conocimiento y uso de programas del gobierno y fuentes alternativas de financiación*

Empresa	Usó o conoce programas de financiación del gobierno	Cumple con los requisitos para solicitarlos	Usó o conoce fuentes como el leasing, Crowdfunding y factoring.
Radiadores Pelizzola	No usó. Considera que su rubro queda fuera de estos programas.	La empresa cumple con los requisitos.	Conoce sobre las tres fuentes pero nunca las utilizó.
Ecigus S.R.L	Conoce sobre ellos. No los solicitó porque no se adaptan a su empresa.	Cumple con los requisitos.	Conoce sobre esas fuentes pero actualmente ninguna se ajusta a sus necesidades.

Autoservicio Vital	No conoce.	Cumple con los requisitos	No conoce .
Pollería M+M.	Conoce parcialmente y considera informarse para solicitar.	Cumple con los requisitos.	No conoce.
Vicar Muebles	Conoce sobre un solo programa. Opina que al no ser fabricantes quedan excluidos de ellos.	Cumple con todos los requisitos y puede solicitarlos si las tasas fueran acordes.	Sí, conoce sobre las tres y recurrió al leasing para compra de vehículo.
Gonkys patio cervecero	No conoce los programas, cree se debería difundir más información sobre cuáles son.	Cumple con los requisitos.	No conoce

Fuente: elaboración propia.

Tabla 7.

*Condiciones que deberían tener las fuentes de financiamiento según los empresarios*

Empresas					
Radiadores Pelizzola	Ecgus S.R.L	Autoservicio Vital	Pollería M+M	Vicar Muebles	Gonkys patio cervecero
Que considere los problemas de cada rubro.	Requisitos más flexibles.	Ningún financiamiento sirve, solo los que genera la empresa.	Programas para financiarse a corto plazo.	Las tasas de interés deberían estar subsidiadas.	Más programas para autónomos.
Que sea flexible.			Con baja tasa de interés anual	El Estado debería mejorar los programas y ofrecer subsidios para	Mejorar la difusión para que se puedan conocer.

---

las empresas  
pequeñas.

---

Fuente: elaboración propia.

### **Discusión**

Este trabajo busca identificar las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes familiares de la ciudad de Posadas, Misiones en el contexto económico actual. La relevancia de este estudio radica en que actualmente, las empresas familiares son un alto porcentaje y son clave en la economía de mercado. Igualmente, el problema del acceso al financiamiento se encuentra entre los inconvenientes que más impactan en estos negocios, más aún en el contexto de crisis que atraviesa Argentina, que se agudizó debido a la emergencia de la pandemia del coronavirus COVID-19.

A partir de analizar los datos obtenidos se puede decir que en cuanto a las fuentes

de financiación que utilizan las pymes familiares, el 50 % de las empresas que conforman la muestra, recurren al financiamiento por medio de proveedores. Entre las razones por las cuales los empresarios utilizan esta herramienta está el hecho de evitar el endeudamiento y en algunos casos, consideran que esta estrategia les da seguridad, dado que es la forma tradicionalmente usada por la empresa. Se puede decir que esta decisión está relacionada a una de las características de las pymes familiares que Allo y col. (2014) mencionan, que tiene que ver con el hecho de que la toma de decisiones está centralizada en una sola persona, por lo general su propietario, que es quien lleva adelante esta forma de financiarse sin abrirse a nuevas ideas y estrategias alternativas. También se observa que dos de las seis empresas se financian con sus utilidades y una de ellas usa los sueldos de los socios gerentes para dicho fin.

Las empresas experimentan tanto ventajas como desventajas al elegir unas fuentes de financiamiento sobre otras. Para el caso de aquellas que eligen financiarse con proveedores, las ventajas son: poder elegir los plazos que les resulta más convenientes y organizarse de tal manera que coincida el cobro de sus ventas con la cancelación de la deuda con los proveedores. Entre las desventajas de elegir este método, los propietarios se encuentran con una dependencia de los precios que imponen los proveedores, que suelen subir los costos de la mercadería, a pesar de que el préstamo es aparentemente sin interés. Cabe señalar que de las tres empresas que eligen financiarse con proveedores, solamente una cubre totalmente sus necesidades de financiamiento; las dos restantes no logran cubrir sus requerimientos de dinero o lo hacen solo parcialmente. Por otra parte, una de las ventajas de financiarse con utilidades propias, es que los empresarios evitan enfrentar los intereses excesivos de los bancos y entidades crediticias y de esta forma, pueden invertir el dinero ordenadamente, por ejemplo, comprar solamente los equipamientos y maquinaria que son de mayor necesidad y dejar las adquisiciones consideradas “secundarias” para más adelante. Como desventaja, en el caso del financiamiento con utilidades, al tratarse de empresas pequeñas que dependen de sus ventas, hay que considerar que en el contexto económico y social que atraviesa el país, que ha experimentado una caída en el consumo de algunos rubros comerciales, lo que conlleva la disminución de las ventas y por lo tanto de las ganancias de las empresas, disminuyendo también su capacidad para autofinanciarse. Esto es un problema grave, más si se considera lo planteado por Selva Domínguez y Giner Manso (1999) que las pymes

requieren un flujo de efectivo permanente para realizar compras, pagos y contrataciones a tiempo y esta imposibilidad de conseguir suficiente financiamiento las puede llevar al fracaso. Igualmente, es una desventaja con la que corren aquellas empresas que se financian con los haberes de los socios gerentes (se observa que una empresa combina esta forma de financiarse en conjunto con el empleo de utilidades y financiación con proveedores) la existencia de desacuerdos entre los socios, ya que deben coordinar entre todos para realizar esta maniobra y al tratarse de emprendimientos familiares, los conflictos de la empresa se trasladan al ámbito de la familia y viceversa, y en el contexto de crisis que se atraviesa es aún más difícil que los socios no requieran de sus salarios en su totalidad y estén dispuestos a resigar parte o la totalidad de ellos para financiar la empresa. Si se consideran estos problemas y desventajas que tienen los empresarios al elegir dichas fuentes de financiamiento, y el hecho de que solamente una de las empresas cubre sus necesidades recurriendo a dichas fuentes y las dos restante o cubren medianamente las necesidades diarias de flujo de dinero o directamente no las cubren y a pesar de ello no utilizan fuentes alternativas para financiarse, se puede decir que estos resultados comprueban lo que dice Bebczuk (2010) sobre la conducta de autoexclusión por parte de los propietarios de pymes que, a pesar de darse cuenta que el método que están usando para financiarse no cubre totalmente sus necesidades, no recurren a otras fuentes, ya sea por desconocimiento, porque creen que el autofinanciamiento es la forma más segura o por considerar demasiado elevadas las tasas de interes de los bancos.

También se destaca el hecho de que entre las pymes familiares analizadas, solamente una recurrió al financiamiento por medio de créditos bancarios y de entidades financieras, reconociendo que esta forma de financiarse ha cubierto las necesidades de liquidez de la empresa, invirtiendo en el mantenimiento de stock y compra de bienes de cambio, sin embargo, manifiesta que la tasa de interés que paga le resulta elevada. Igualmente, con respecto al financiamiento para las empresas que ofrece el gobierno, tan solo una empresa recurrió a la alternativa que brinda el Fondo de Crédito de la Provincia de Misiones, específicamente el programa de recuperación económica que se lanzó para mitigar los efectos de la pandemia. La línea de crédito pensada para los comercios fue a la que accedió esta empresa que invirtió en la construcción de una nueva sucursal. Estas dos empresas que acudieron tanto a bancos como a entidades financieras y a préstamos otorgados por el gobierno provincial tienen, en el primero de los casos, catorce años y en

el segundo, cincuenta y cuatro años de actividad. Estos resultados no coinciden con los del estudio realizado por Pesce, Esandi, y Briozzo (2015) citado como antecedente, que plantea que a medida que la empresa tiene más años de funcionamiento y con la edad de sus propietarios, crece la aversión al riesgo y los costos personales de la quiebra y eso desalienta el uso de fuentes de financiamiento externas. Cabe señalar que esto se da de forma inversa en el grupo de pymes familiares que se analizan en este trabajo, las empresas que acuden a fuentes externas de financiamiento tienen más años de trayectoria y entre aquellas que eligen financiarse internamente, con fondos propios, con utilidades de la empresa y con tarjeta de crédito, conforman un conjunto variado y se encuentran tanto empresas jóvenes con menos de diez años de actividad como otras que cuentan con una trayectoria de más de cuarenta años en el mercado. Esto indica que la relación entre el aumento de la edad de la empresa y la reticencia a tomar crédito externo observada por la investigación de los citados autores, no se da para el caso de las pymes familiares que se estudian en esta investigación.

Por otra parte, se observa que el 50% de las empresas consultadas tienen algún conocimiento sobre los programas de financiación orientado a las pymes que ofrece el gobierno; en algunos casos los propietarios conocen solo parcialmente dichos programas y consideran la posibilidad de informarse para solicitarlos más adelante; en otros, dicen conocer sobre los programa pero creen que no se adaptan a las necesidades de su empresa o que son para rubros diferentes a los suyos. Asimismo, solamente una empresa recurrió a uno de los programas del Fondo de Crédito de la Provincia de Misiones, pensado para la recuperación económica del rubro comercio. Estos resultados concuerdan con los datos del Informe del Observatorio PYME (2017) que señalan que solo el 2.5% de este tipo de empresas se beneficia de los programas de financiación del gobierno y el monto total de las inversiones que recurre a la financiación del gobierno es muy bajo, encontrándose entre 0.8% y 2% del total. Cabe destacar que en el caso del propietario que recibió esta financiación, lo consideró conveniente en el momento en el que lo tomó, no obstante considera que las nuevas líneas de créditos que impulsa el gobierno deja afuera a su sector, dado que no son fabricantes. Por otro lado, el 50% de las empresas restantes directamente no conoce y no tiene ningún tipo de información sobre los planes de financiación del gobierno. Entre ellos hay propietarios que consideran que no se difunde correctamente los datos de cuáles son y a qué empresas están destinadas las líneas de

crédito vigentes, haciendo incapié en que estos deberían tener mayor difusión. Estos resultados están en la línea de lo que plantea Bebczuk (2007) sobre que las causas por las cuales los propietarios de pymes no acceden a dichos programas es la falta de información, dado que más del 60% de las empresas ni siquiera conocen sobre la existencia de los mismos. A partir de ello, se puede decir que en el caso de las pymes analizadas en este estudio, la falta de información es un elemento que impide que los empresarios accedan a esta fuente de financiamiento que otorga el gobierno. Esta afirmación se puede hacer sobre todo si se considera que cuando se preguntó a los participantes si las empresas cumplían con los requisitos solicitados para acceder a la financiación gubernamental, tales como tener certificado de MiPyme vigente, ser una empresa de más de dos años de actividad, estar registrado en AFIP y tener su primera venta con una data no mayor a dos años; la totalidad de las empresas participantes cuentan con estos requisitos, lo que quiere decir que podrían acceder a alguno de los programas que actualmente se impulsan para reactivar el sector.

Sobre las fuentes alternativas de financiamiento como el leasing, el crowdfunding y factoring, el 50% de los empresarios consultados no las utiliza y no tiene conocimiento sobre ellas. El 50% restante las conoce; dentro de este grupo solamente existe un caso en el cual el propietario recurrió al leasing para la compra de bienes de capital y dos empresas tienen información sobre estas fuentes pero nunca las usaron porque consideran que no se adaptan a la realidad de sus negocios.

Por otra parte, en cuanto a las condiciones que según los empresarios, deberían tener las fuentes de financiamiento para que les resulte conveniente a sus empresas, se encuentra la flexibilidad en los requisitos, que las tasas de interés sean bajas y que estén acordes al tamaño y particularidades de sus empresas. También se destaca que uno de los empresarios manifestó que considera que la única fuente de financiación que conviene es la que genera la propia empresa y otro, que el gobierno debe impulsar más programas y subsidios para las empresas pequeñas del rubro comercio, ya que las mismas son desatendidas por el Estado. Esta última apreciación se puede relacionar al hecho de que actualmente, la oferta de programas de financiación del gobierno es muy específica para aquellos negocios que desarrollan tecnologías, proyectos de innovación o están en el sector cultural, siendo esa más que nada la línea que se quiere fortalecer, y son escasos los programas pensados para los comercios, especialmente los minoristas que son un



rubro que tiene sus particularidades y por su tamaño y necesidades precisan que se lo asista de forma diferente.

#### *Limitaciones de la investigación*

Esta investigación tiene como limitación el contar con una muestra pequeña de empresas, todas son microempresas del mismo rubro y por ello se trata de una muestra homogénea. El hecho de haber elegido una técnica no probabilística hace que los resultados que se consiguieron puedan no ser enriquecedores ni representativos de la realidad de todas las pymes familiares que conforman la población en estudio. Esta limitación se debe en gran parte, al hecho de no haber conseguido otros emprendimientos comerciales que desearan participar y que la situación que se vive por el distanciamiento social preventivo, hizo que algunos propietarios que fueron consultados si querían formar parte del trabajo, hayan decidido no hacerlo; a otros se les ofreció la posibilidad de responder a la entrevista por diferentes medios virtuales pero consideraron que si no se trataba de una entrevista presencial no les interesaba y no deseaban romper el aislamiento preventivo. Si se hubieran incluido otras pymes familiares con mayor número de empleados y de distintos rubros, se conseguirían datos más ricos para elaborar mejores conocimientos sobre cómo enfrentan estas empresas el problema del desfinanciamiento en contexto de inestabilidad económica, determinando cuáles son las fuentes de financiamiento que más podrían ayudarlas ante este problema.

#### *Fortalezas*

En esta investigación tres de los seis entrevistados respondieron a la entrevista por medio de la aplicación WhatsApp, dos fueron entrevistados presencialmente y uno lo hizo mediante llamada telefónica, a pesar de que la mayoría respondió al cuestionario de forma no presencial, se considera como fortaleza que todos los participantes respondieron con bastante fluidez al cuestionario de entrevista que se les envió. Esto puede estar relacionado al hecho de que el sector de las micro pymes se encuentra atravesando un difícil momento y se les hace cada vez más dificultoso afrontar la crisis, tal vez por eso todos los propietarios no tuvieron inconvenientes en dar su apreciación, exponer sus opiniones sobre los programas que ofrece el gobierno y contar cómo hacen para conseguir el dinero necesario para que sus negocios se mantengan operando. Esto ayudó a que respondieran a todas las preguntas sin inconvenientes. Otro punto que se puede considerar como fortaleza es el hecho de que se elaboró un cuestionario de entrevista que fue

comprendido por todos los participantes, no hubo necesidad de replantear ni explicar ninguna pregunta y esto facilitó la recolección de los datos. Igualmente, el documento de consentimiento informado favoreció a la confianza de los entrevistados dado que, por medio de este se pudo explicar claramente los objetivos de la investigación haciendo que los participantes se sintieran seguros al dar sus respuestas.

### *Conclusión*

El objetivo central de esta investigación es determinar las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares de la ciudad de Posadas, Misiones en el contexto de crisis e inestabilidad económica que se está viviendo. En respuesta a este objetivo y considerando que se reunieron los datos necesarios para poder dar respuesta al mismo, se puede decir que, como la mitad de las empresas consultadas combinan el financiamiento interno (con fondos propios, con utilidades de la empresa, con los sueldos de sus socios gerentes, con tarjeta de crédito) con el financiamiento con proveedores y considerando que solamente una de las empresas que usa estos métodos manifiesta cubrir completamente sus necesidades, las estrategias de financiación que más les convendría a estos negocios, son el crowdfunding, que a pesar de ser una herramienta utilizada sobre todo para emprendimiento IT, puede adaptarse al caso de Gonkys patio cervecero, si se considera que esta empresa trabaja con productos que actualmente están en auge como lo son las cervezas artesanales, no hay que perder de vista que el público al cual orienta sus productos es mayormente jóvenes que son quienes utilizan las herramientas informáticas y redes sociales, por ello podría conseguir aportantes y usar el llamado “micro mecenazgo” para conseguir fondos. El capital aportado puede ser por medio de inversiones con el cobro de dividendos, ya que los aportes en forma de donaciones serían difíciles de conseguir en el contexto de crisis actual. Para el caso de empresas como Vicar y Radiadores Pelizzola, el leasing es una fuente de utilidad ya que mediante ella pueden aumentar el capital de trabajo del negocio. Este método les ofrece como ventaja no utilizar préstamo bancario, no inmovilizar fondos propios para pagar la parte no financiada por el banco, en caso de compra del bien. Cabe recordar que estas empresas son reticentes a solicitar financiamiento bancario, y si comparamos esta forma de financiación con la compra con préstamo bancario, resultaría más conveniente elegir la opción del leasing, ya que así los propietarios evitarían el desembolso inicial, dado que el banco no financiaría el 100% del bien a adquirir. En el caso de las tres empresas

restantes una estrategia de financiación que sería conveniente es uno de los programas impulsados por el gobierno provincial: el Fondo de Crédito, que ofrece préstamos para la reactivación económica post pandemia que son específicamente pensados para pequeñas empresas del rubro comercio. Esta opción sería más viable que las líneas de créditos que impulsa el gobierno a nivel nacional, ya que estos están pensados más que nada para empresas que desarrollan tecnologías, proyectos de innovación o están en el sector cultural y las pymes que se estudian en este trabajo son microempresas del rubro comercio que quedan excluidas de muchos de estos programas.

El primer objetivo específico busca identificar las fuentes de financiamiento que utilizan las pymes familiares, de la misma manera que persigue conocer cuáles son los motivos por los que eligen esas estrategias. En respuesta a esto, el 50 % de las pymes familiares se financian con proveedores, además, dentro de este grupo se encuentran aquellas que combinan este tipo de financiamiento con la utilización de las utilidades de la empresa, el empleo de los salarios de los socios gerentes, el giro al descubierto y las tarjetas de crédito para financiarse. Estos datos comprueban lo que plantea Bebczuk (2010) sobre la conducta de autoexclusión que presentan estas empresas, ya que a pesar de que necesitan financiación, no la solicitan. Además, cuando se consultó sobre si las empresas cumplían con los requisitos básicos que solicitan los oferentes para otorgar los préstamos, la totalidad de los empresarios manifestaron que los tienen, no observándose informalidad en las mismas, lo cual refuerza aún lo dicho sobre la conducta de autoexclusión por parte de los empresarios. Esta conducta se puede deber también a las características que son propias de las pymes familiares, como lo es el hecho de que la toma de decisiones está centralizada en una sola persona, que por lo general es el dueño, y como lo plantea Bebczuk (2010) evitan pedir préstamos, ya que asocian la toma de crédito con la pérdida de libertad para gestionar la empresa. Por otro lado, se encuentra que solamente una empresa se financia recurriendo a bancos y entidades financieras y otra utilizó un programa del gobierno provincial para la reactivación económica del rubro comercio. Estas empresas tienen, una catorce y la otra cincuenta y cuatro años en el mercado, lo cual indica que sus propietarios tienen una trayectoria y estos datos refutan la noción que plantea la investigación de Pesce, Esandi, y Briozzo (2015) citado como antecedente, que plantea que a medida que la empresa tiene más años de funcionamiento

y con la edad de sus propietarios crece la aversión al riesgo y los costos personales de la quiebra y eso desalienta el uso de fuentes de financiamiento externas.

Otro de los objetivos de esta investigación tiene que ver con evaluar la conveniencia y las desventajas de las fuentes de financiación que utilizan estas pymes familiares. Con respecto a esto, las empresas que se financian internamente, específicamente aquellas que lo hacen por medio de sus utilidades y con los sueldos de los socios gerentes, tienen como ventaja el no exponerse a las altas tasas de intereses que les imponen los oferentes y la libertad de elegir la opción de no endeudar la empresa. Sin embargo, la desventaja del empleo de estas fuentes tiene que ver, por un lado con que la crisis económica hizo que bajara el consumo y por lo tanto las ventas de algunos rubros comerciales (esto se puede aplicar específicamente al caso de la empresa de Radiadores Pellizola, la cual se pudo ver afectada en los primeros meses de cuarentena estricta, durante los cuales gran parte de la población no utilizaba sus vehículos particulares y por lo tanto, se redujeron los servicios brindados), disminuyendo las ganancias que genera la empresa y por lo tanto su capacidad para financiarse con utilidades propias. Por otro lado, aquellas empresas que se financian con los salarios de sus socios (también se da para el caso de la pyme citada anteriormente) el financiamiento con haberes de los socios tiene la gran desventaja de ser fuente de problemas al interior de la organización, de traer conflictos entre miembros de la familia que pueden amenazar la continuidad de la empresa. Estos son ejemplos de cómo dos formas de financiarse internamente tienen más inconvenientes que ventajas y puede afectar el acceso al dinero por parte de las empresas, siendo esta una condición problemática más si se considera lo que plantea el antecedente de Martínez y col. (2017) que entre las pymes argentinas el obstáculo del acceso al financiamiento se encuentra en segundo lugar de importancia entre otras diez dificultades que ponen en riesgo a los negocios.

El último de los objetivos específicos persiguió la evaluación de la conveniencia del uso de estrategias alternativas de financiamiento y de los programas que ofrece el gobierno por parte de las pymes familiares. Es posible responder a este objetivo a partir de tomar en cuenta que entre aquellas pymes que utilizan el financiamiento interno como estrategia principal solamente una de ellas cubre totalmente sus necesidades y por otra lado, tanto las empresas que usaron el leasing, el crédito del Programa de Recuperación Económica del Fondo de Crédito de la Provincia de Misiones (es el caso de la empresa

Vicar) como aquella que solamente utiliza financiamiento bancario y de entidades financieras (Ecgus, S.R.L) manifestaron que cubrieron sus necesidades mediante estos métodos. En el caso de la empresa que usó el programa del gobierno provincial, la tasa de interés es del 6 % anual, y cuenta con un período de gracia de seis meses, siendo estas características ventajosas; además es una estrategia posible para este grupo de empresas, sobre todo si se considera que todas ellas se encuentran cumpliendo con todas las formalidades y pueden acceder a los requisitos básicos que les pide el gobierno para financiarlas. En el caso de aquellas que opten por el leasing también obtendrán las ventajas el aumento de su capital de trabajo, la no utilización de préstamo bancario, sobre todo si se considera lo que dicen Angelelli, Kantis y Gatto, (2000) que durante las recesiones económicas normalmente las tasas de interés de los bancos tienen un nivel más alto de lo normal. El crowdfunding también es una estrategia viable para que las pymes consigan financiarse por medio de aportantes, más para aquellos negocios que venden productos que actualmente tienen gran difusión y están en auge (es el caso de la cerveza artesanal que ofrece Gonkys) con ese énfasis que le da el hecho de ser un producto elaborado local y artesanalmente puede conseguir aportantes que se conviertan en socios mediante la gran difusión que les permite internet.

#### *Recomendaciones*

Se recomienda que los propietarios de pymes familiares se informen sobre la gran variedad de fuentes de financiamiento a las cuales pueden acceder, tanto externas como ser bancos, entidades financieras y los programas de financiación que ofrece el gobierno. En este sentido el manejo de la información es un elemento que juega un rol importante porque ayuda a los propietarios a tomar mejores decisiones sobre cuáles son las herramientas que más les conviene y poner en la balanza las ventajas y desventajas de las fuentes de financiamiento que vienen empleando, por ejemplo, que evalúen hasta qué punto el financiarse internamente, con sus propios recursos y utilidades les resuelve el problema y si esas estrategias no son eficaces consideren pedir ayuda externa. Por ejemplo, ninguno de los entrevistados dijo tener conocimiento sobre la SGR que otorga garantías para acceder a préstamos; tener conocimientos sobre ello serviría para que las empresas cuenten con el dinero suficiente, dado que las pymes necesitan un flujo contante de dinero para mantener su stock, cubrir salarios, invertir en maquinaria e insumos, y la falta de financiamiento amenaza su permanencia en el mercado.

*Propuesta de futuras líneas de investigación*

Las recomendaciones son: ampliar el tamaño de la muestra incluyendo como casos en estudio pymes de diferentes rubros y de distintas categorías. Asimismo, empresas con mayor número de personal, para lograr una muestra más variada que represente mejor a todas las pymes familiares que atraviesan dificultades por la crisis económica. Además, una línea de investigación que puede ser de interés es el análisis de las causas por las cuales muchas pymes han cerrado durante el año 2020, es evidente que la crisis económica y la baja en el consumo, inflación e inestabilidad económica impactaron en muchos cierres, sin embargo sería interesante indagar en si esas empresas muertas solicitaron financiación externa, a qué fuentes recurrieron y cuáles fueron los inconvenientes para acceder al financiamiento, porque como se ha dicho, una empresa que no consigue financiarse tiene grandes posibilidades de fracasar.

## Referencias

- 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. .
- Angelelli, P., Kantis, H., y Gatto, F. . (2000). *Nuevos emprendimientos y emprendedores en Argentina: ¿de qué depende su creación y supervivencia? Estudio comparativo sobre*. Instituto de Industria de la Universidad Nacional de General Sarmiento. .
- Antognolli, S. B. (2012). *Empresas familiares : buenas prácticas en Argentina. cordoba: Gráfica Latina S. A. Córdoba.: Gráfica Latina S. A.*
- 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.
- Bereciartú, P. (2015). Empresas Familiares. *Revista PYME. La Nación; N° 24, 1.*
- Bleger, L. y Rozenwurcel, G. (2000). . (2000). *Financiamiento a las PyMEs y cambio estructural en la Argentina. Un estudio de caso sobre fallas de mercado y problemas de información*. Buenos Aires : Desarrollo Económico, 40 (157), pp 45-71.
- 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->
- De lucas, M. P. (2012). El contrato psicologico en empresas. . *Revista de psicologias GEPU, III(2)*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4392279>.
- FUNDES. (2017). *Reporte anual 2016.Soluciones corporativas para la integración de las pymes latinoamericanas en cadenas de valor eficientes, productivas y sostenibles*. . Recuperado el 02 de 09 de 2020, de <https://drive.google.com/file/d/0B7QNYIR3s8ghTVdkYjZ0V203WG8/view>
- Guercio, M; Briozzo, A; Vigier, P y Martínez, L. . (2020). La estructura financiera de las Empresas de Base Tecnológica. *Revista Contabilidade & Finançs. 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.
- Maure, P. ( 2011.). *Introduccion a la empresa familair*. . Córdoba.

- Ministerio de Producción de la Nación . (2019). *Pymes registradas*. Recuperado el 09 de 09 de 2020, de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- 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
- Montanaro, S. (s.f.). *Administración Financiera II. . Apuntes de Administración Financiera. Facultad de Ciencias Económicas. U.N.Cuyo. . Mendoza*.
- Pérez Porto, J. Y Gardey, A. (2009). *Definición/de/Pyme*. Recuperado el 28 de 08 de 2020, de <https://definicion.de/pyme/>
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para Pymes en Argentina. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas. Trabajo final de grado. . Recuperado el 04 de 08 de 04, de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)*
- Selva Domínguez, M. y. (1999). *Incidencia del racionamiento del crédito en la estructura financiera de las PyMEs. . Revista Europea de Dirección y Economía de la Empresa. , 125/34*.
- Sevilla, A. (2020). *Economipedia* . Recuperado el 09 de 09 de 2020, de <https://economipedia.com/definiciones/crowdfunding-micromecenazgo.html#:~:text=El%20crowdfunding%20o%20micromecenazgo%20es,a%20trav%C3%A9s%20de%20peque%C3%B1as%20aportaciones.&text=Las%20plataformas%20de%20crowdfunding%20permiten,dinero%20a%20personas%20o>
- Westreicher, G. (2020). *Financiación o Financiamiento*. Recuperado el 10 de 09 de 2020, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/financiacion-o-financiamiento.html>



## **Anexo I**

### *Consentimiento Informado*

La presente investigación es llevada adelante por: Silvia Verónica Castro, de la carrera Contador Público de Universidad Siglo 21.

La meta de este estudio es analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes familiares de la ciudad de Posadas, Misiones en el contexto económico actual.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30 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 y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas.

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

Desde ya le agradezco su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Silvia Verónica Castro. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes familiares de la ciudad de Posadas, Misiones en el contexto económico actual.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 30 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.

---

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

## Anexo II

### *Cuestionario de entrevistas*

- 1- ¿Podría contarme brevemente como surgió su empresa? ¿En qué año se fundó?
- 2- ¿Cuántos empleados trabajan actualmente en la empresa?
- 3- ¿Qué conoce sobre las formas con las que puede financiarse una empresa como la suya?
- 4- ¿Cómo hace para financiar su empresa? ¿A qué fuentes recurre y por qué lo hace?
- 5- ¿Qué ventajas encuentra con esa forma de financiarse? Y ¿cuáles cree que son las desventajas de recurrir a esas fuentes?
- 6- (En caso de que la empresa recurra a fuentes externas de financiamiento) ¿qué requisitos le han pedido para acceder al financiamiento?
- 7- ¿Le costó reunir los requisitos que le pidieron?
- 8- ¿Qué opinión tiene sobre las fuentes externas de financiamiento (bancos, entidades financieras, etc.)?
- 9- ¿Cree que es conveniente que las empresas como las suyas se financien a través de fuentes externas? (bancos, casas de crédito, etc.)
- 10- Cuando usted pidió financiamiento externo, ese crédito o préstamo que le otorgaron ¿logró cubrir las necesidades que en ese momento tenía su empresa?
- 11-¿A qué destinó el crédito, préstamo o subsidio que solicitó? ¿Compró bienes de trabajo, maquinaria o herramientas? ¿O se destinó a pagos varios?
- 12- ¿Cree que otro tipo de financiamiento le hubiera convenido y servido más que el que solicitó/recibió?
- 13- Si usted piensa en las características de su empresa, los gastos que tiene, la facturación, etc. ¿Cómo cree que tendría que ser el crédito, plan o subsidio ideal para su pyme de acuerdo a esa característica? ¿Cómo tendrían que ser las tasas de intereses y qué requisitos deberían solicitar para que usted lo considere adecuado y le sirviera?
- 14- Conoce fuentes alternativas de financiamiento como el leasing, el factoring, crowdfunding, confirming?
- 15- ¿Alguna vez consideró usar algunas de esas formas de financiamiento?

16-¿Conoce de qué forma puede ayudarlo la Sociedad de Garantías Recíprocas?

17- ¿Conoce los planes que actualmente tiene el gobierno para financiar a las empresas como la suya?

18- Sí le comentara que la mayoría de los programas del gobierno pensado para que las pymes se financien, piden como requisitos, por ejemplo: tener certificado de Pyme vigente, ser una empresa de más de dos años de actividad, estar registrado en AFIP y tener su primera venta con una data no mayor a dos años, ¿su empresa cumple con esos requisitos como para acceder a alguno de esos programas?

19- ¿Considera la posibilidad de solicitar alguno de esos planes? ¿Cree que le sería de utilidad para que su empresa consiga fondos? (¿por qué?)

20- ¿Qué reflexión final puede hacer sobre las fuentes de financiación con las que cuentan las pymes en genera? ¿Cree que es difícil conseguir financiamiento actualmente con los problemas económicos que tiene el país y el mundo?

## Anexo III

### *Respuestas de los participantes*

*Entrevistado:* Propietario de empresa “Radiadores Pelizzola”. Graciela Esther Pelizzola

1- *¿Podría contarme brevemente como surgió su empresa? ¿En qué año se fundó?*

La fundo Adolfo Pelizzola con un socio en el año 1954 en Corral de Bustos, Provincia de Córdoba.

Después de unos años don Pelizzola le compra la parte de su socio. En un principio era fábrica de radiadores para pasar a ser compra y venta. En 1976 se mudó a Posadas, quedando a su cargo su hija y yerno.

2- *¿Cuántos empleados trabajan actualmente en la empresa? Y ¿cuántos de los empleados son miembros de la familia?*

Cinco (5). Contando socia gerente, ya que su marido se jubiló, 2 administrativos, su hija e hijo (nietos del fundador), y un yerno y un empleado en el taller.

3- *¿Qué conoce sobre las formas con las que puede financiarse una empresa como la suya?*

Se puede financiar con proveedores y con bancos.

4- *¿Cómo hace para financiar su empresa? ¿a qué fuentes recurre y por qué lo hace?*

No se retiran las utilidades del ejercicio a fin de año. A veces no sacan sus sueldos los socios gerentes, o con los proveedores (de 15 a 30 días), con saldos al descubierto.

5- *¿Qué ventajas encuentra con esa forma de financiarse? Y ¿cuáles cree que son las desventajas de recurrir a esas fuentes?*

La ventaja, por ejemplo al financiarnos con proveedores tenemos más fluidez. La desventaja es que no todos los proveedores cada vez achican más los plazos, casi no hay de 30 días, solo 15.

6- *(En caso de que la empresa recurra a fuentes externas de financiamiento) ¿qué requisitos le han pedido para acceder al financiamiento?*

Sé que es necesario estar al día con todos los impuestos, aportes, balances, movimientos de las ventas, acta de socios.

7- *(En caso de haber recurrido a fuentes externas de financiamiento) ¿Le costó reunir los requisitos que le pidieron?*

Jamás se pidió.

8- *¿Qué opinión tiene sobre las fuentes externas de financiamiento (bancos, entidades financieras, etc.)?*

Opino que los intereses son altísimos, y terminan presionando demasiado al pequeño comerciante.

9- *¿Cree que es conveniente que las empresas como las suyas se financien a través de fuentes externas? (bancos, casas de crédito, etc.)*

Desde mi punto de vista no.

10- *Cuando usted pidió financiamiento externo, ese crédito o préstamo que le otorgaron ¿logró cubrir las necesidades que en ese momento tenía su empresa?*

Jamás se pidió.

11- *¿A qué destinó el crédito, préstamo o subsidio que solicitó? ¿Compró bienes de trabajo, maquinaria o herramientas? ¿O se destinó a pagos varios?*

---

12- *¿Cree que otro tipo de financiamiento le hubiera convenido y servido más que el que solicitó/recibió?*

---

13- *Si usted piensa en las características de su empresa, los gastos que tiene, la facturación, etc. ¿Cómo cree que tendría que ser el crédito, plan o subsidio ideal para su pyme de acuerdo a esa característica? ¿Cómo tendrían que ser las tasas de intereses y qué requisitos deberían solicitar para que usted lo considere adecuado y le sirviera?*

Pienso que tendría que ser flexible con pago mensual y baja tasa de interés, con requisitos como balance, garantía de un inmueble, o rodado, acta de socios.

14- *Conoce fuentes alternativas de financiamiento como el leasing, el factoring, crowdfunding, confirming?*

Sí, conozco. Lo básico.

15- *¿Alguna vez consideró usar algunas de esas formas de financiamiento?*

No, jamás.

16- *¿Conoce de qué forma puede ayudarlo la Sociedad de Garantías Recíprocas?*

No, lo desconozco.

17. *¿Conoce los planes que actualmente tiene el gobierno para financiar a las empresas como la suya?*

No, porque este rubro siempre queda fuera de conveniencia.

18- *Si le comentara que la mayoría de los programas del gobierno pensado para que las pymes se financien, piden como requisitos, por ejemplo: tener certificado de Pyme vigente, ser una empresa de más de dos años de actividad, estar registrado en AFIP y tener su primera venta con una data no mayor a dos años, ¿su empresa cumple con esos requisitos como para acceder a alguno de esos programas?*

Sí, mi empresa cumple con esos requisitos y podría solicitarlo. Pero tendría que ver la conveniencia, porque muchas veces el banco queda con parte de ella.

19- *¿Considera la posibilidad de solicitar alguno de esos planes? ¿Cree que le sería de utilidad para que su empresa consiga fondos? (¿por qué?)*

No, no lo consideramos.

20- *¿Qué reflexión final puede hacer sobre las fuentes de financiación con las que cuentan las pymes en general? ¿Cree que es difícil conseguir financiamiento actualmente con los problemas económicos que tiene el país y el mundo?*

Que no se considera la problemática de cada rubro comercial, se hacen muy en general y los tipos de financiamiento terminan siendo un endeudamiento más para profundizar la crisis de las pymes.

*Entrevistado: Propietario de empresa "VICAR" muebles y artículos para el hogar.  
SR. Gustavo Cardozo.*

1- *¿Podría contarme brevemente como surgió su empresa? ¿En qué año se fundó?*

Se fundó en el año 1966, cuando su papa y un amigo fundaron Vicar, nombre elegido del principio del apellido de ambos (Vivar y Cardozo), al año el socio amigo, abrió una tapicería y salió del negocio, quedando solo su padre siguiendo con la mueblería.

2- *¿Cuántos empleados trabajan actualmente en la empresa? Y ¿cuántos de los empleados son miembros de la familia?*

Cuatro (4). En este momentos, miembros de la familia solamente uno.

3- *¿Qué conoce sobre las formas con las que puede financiarse una empresa como la suya?*

Se puede financiar con proveedores, con bancos o con programas que lanza el estado.

4- *¿Cómo hace para financiar su empresa? ¿a qué fuentes recurre y por qué lo hace?*

Actualmente se autofinancia. La financiación a las que recurre es con los proveedores.

5- *¿Qué ventajas encuentra con esa forma de financiarse? Y ¿cuáles cree que son las desventajas de recurrir a esas fuentes?*

La ventaja, por ejemplo al financiarnos con proveedores tenemos más liquidez, dinero circulando, porque muchas veces se necesita para algún imprevisto, otra ventaja es que yo organizo los pagos de los que me abastecen con la fecha que sé que la empresa cobra las ventas, porque muchas ventas se hacen a plazos con tarjeta de crédito, etc. La desventaja es que no todos los proveedores son iguales, algunos te pueden inflar los precios de los productos.

6- *(En caso de que la empresa recurra a fuentes externas de financiamiento) ¿qué requisitos le han pedido para acceder al financiamiento?*

Sé que es necesario estar al día con todos los impuestos, rentas, AFIP, aportes, balances, movimientos de las ventas.



7- *(En caso de haber recurrido a fuentes externas de financiamiento) ¿Le costó reunir los requisitos que le pidieron?*

Me imagino para aquellos empresarios que tienen que recurrir, lo que cuesta estar al día con la presión tributaria que hay en el país.

8- *¿Qué opinión tiene sobre las fuentes externas de financiamiento (bancos, entidades financieras, etc.)?*

Las financiación es cara por la parte bancaria, cuesta llegar a acceder a buenos créditos, aunque ellos la empresa tiene una buena calificación. El estado tendría q tener más participación. (Como en el fondo de crédito).

9- *¿Cree que es conveniente que las empresas como las suyas se financien a través de fuentes externas? (bancos, casas de crédito, etc.)*

Desde mi punto de vista no, porque es ficticio.

10- *Cuando usted pidió financiamiento externo, ese crédito o préstamo que le otorgaron ¿logró cubrir las necesidades que en ese momento tenía su empresa?*

En parte (fondo de crédito).

11- *¿A qué destinó el crédito, préstamo o subsidio que solicitó? ¿Compró bienes de trabajo, maquinaria o herramientas? ¿O se destinó a pagos varios?*

El primero fue para terminar la construcción de otra sucursal y este ultimo de 800 mil para capital de trabajo.

12- *¿Cree que otro tipo de financiamiento le hubiera convenido y servido más que el que solicitó/recibió?*

Los créditos del fondo de crédito funcionan, tienen un plazo de gracia de 6 meses que todavía están en ella, pidieron en marzo y empiezan a pagar en octubre, con una tasa del 12% anual.

La del banco está en 24%, que también esta barata, porque las entidades están en 38% para arriba.

13- *Si usted piensa en las características de su empresa, los gastos que tiene, la facturación, etc. ¿Cómo cree que tendría que ser el crédito, plan o*

*subsidio ideal para su pyme de acuerdo a esa característica? ¿Cómo tendrían que ser las tasas de intereses y qué requisitos deberían solicitar para que usted lo considere adecuado y le sirviera?*

Las tasas tendrían que ser como las que otorga el estado, subsidiadas. Ya que no le cuesta tanto al estado subsidiar por los volúmenes que mueven, más a las pymes como nosotros que somos las que más movemos el mercado, y somos las más olvidadas.

*14- Conoce fuentes alternativas de financiamiento como el leasing, el factoring, crowdfunding, confirming?*

Sí, conozco.

*15- ¿Alguna vez consideró usar algunas de esas formas de financiamiento?*

Hace muchos años utilice el LEASING, por intermedio de una concesionaria para la compra de una camioneta para hacer los fletes. Hoy esos sistemas de financiamientos están muy trabados, yo opero con el banco francés y no nos han dado mucho. Ahora que se enteraron que estamos por abrir cuenta en otro banco, nos ofrecieron darnos un crédito en capital de trabajo.

*16- ¿Conoce de qué forma puede ayudarlo la Sociedad de Garantías Recíprocas?*

No, lo desconozco.

*17. ¿Conoce los planes que actualmente tiene el gobierno para financiar a las empresas como la suya?*

Desconozco puntualmente, pero escuche que el Banco Nación estará abriendo créditos con una tasa del 15% anual para la compra de electrodomésticos.

Como no somos fabricantes no nos llegan muchas posibilidades de crédito.

*18- Sí le comentara que la mayoría de los programas del gobierno pensado para que las pymes se financien, piden como requisitos, por ejemplo:*

*tener certificado de Pyme vigente, ser una empresa de más de dos años de actividad, estar registrado en AFIP y tener su primera venta con una data no mayor a dos años, ¿su empresa cumple con esos requisitos como para acceder a alguno de esos programas?*

Sí, mi empresa cumple con esos requisitos y podría solicitarlo.

*19- ¿Considera la posibilidad de solicitar alguno de esos planes? ¿Cree que le sería de utilidad para que su empresa consiga fondos? (¿por qué?)*

Hasta ahora las financiaciones con tarjetas de crédito para q la gente compre, el ahora 12 ayudo muchísimo, y está por salir en octubre otro tipo de financiación con tarjetas para la compra de muebles en 18 meses. Sostiene mucho las ventas.

*20- ¿Qué reflexión final puede hacer sobre las fuentes de financiación con las que cuentan las pymes en genera? ¿Cree que es difícil conseguir financiamiento actualmente con los problemas económicos que tiene el país y el mundo?*

Sí. La única herramienta que tenemos ahora es la venta por tarjeta de crédito. Y nuestra situación se hace difícil con esta crisis financiera que otra vez está viviendo el país. Aunque la pandemia ayudo en el caso que vi un informe que 10mil millones de pesos mensuales se están quedando en la provincia por el cierre de las fronteras. Las ventas reales aumentaron un 25%, las reales. Hay mucho movimiento de precios pero hay consumo.

### *Cuestionario*

*Entrevistado:* Hija del Propietario de empresa “Pollería M Y M”.  
Soledad Miño.

1- *¿Podría contarme brevemente como surgió su empresa? ¿En qué año se fundó?*

Cuando Papa se jubila de las fuerzas en el año 2006, piensa en invertir en un negocio para no quedarse sin hacer nada y a la vez darnos un sustento a las 3 hijas ya que ninguna estudio una carrera universitaria.

2- *¿Cuántos empleados trabajan actualmente en la empresa?*

4 cuatro. Mama y nosotras tres.

3- *¿Qué conoce sobre las formas con las que puede financiarse una empresa como la suya?*

Se puede financiar con bancos con las tarjetas de crédito o con programas que lanza el estado.

4- *¿Cómo hace para financiar su empresa? ¿a qué fuentes recurre y por qué lo hace?*

Se autofinancia. De acuerdo a las ganancias, a veces papa pone de su sueldo, o se compra cosas financiadas con la tarjeta de crédito.

5- *¿Qué ventajas encuentra con esa forma de financiarse? Y ¿cuáles cree que son las desventajas de recurrir a esas fuentes?*

La ventaja, no nos endeudamos más de lo que no se puede costear a fin de mes con las cuotas de la tarjeta. La desventaja que al comienzo cuando arrancamos fuimos en forma muy lenta.

5- *(En caso de que la empresa recurra a fuentes externas de financiamiento) ¿qué requisitos le han pedido para acceder al financiamiento?*

Nunca averiguamos.

6- *¿Le costó reunir los requisitos que le pidieron?*

----

7- *¿Qué opinión tiene sobre las fuentes externas de financiamiento (bancos, entidades financieras, etc.)?*

Que al trabajador lo mata con los intereses.

8- *¿Cree que es conveniente que las empresas como las suyas se financien a través de fuentes externas? (bancos, casas de crédito, etc.)*

Desde mi punto de vista no, no creo.

9- *Cuando usted pidió financiamiento externo, ese crédito o préstamo que le otorgaron ¿logró cubrir las necesidades que en ese momento tenía su empresa?*

Solo las compras de equipamiento con las tarjetas de créditos en cuotas, en su momento ayudo.

10- *¿A qué destinó el crédito, préstamo o subsidio que solicitó? ¿Compró bienes de trabajo, maquinaria o herramientas? ¿O se destinó a pagos varios?*

Bienes de trabajo, heladeras, mostrador, etc.

11- *¿Cree que otro tipo de financiamiento le hubiera convenido y servido más que el que solicitó/recibió?*

Tal vez si en su momento lo averiguásemos mejor tal vez sí.

12- *Si usted piensa en las características de su empresa, los gastos que tiene, la facturación, etc. ¿Cómo cree que tendría que ser el crédito, plan o subsidio ideal para su pyme de acuerdo a esa característica? ¿Cómo tendrían que ser las tasas de intereses y qué requisitos deberían solicitar para que usted lo considere adecuado y le sirviera?*

Somos muy chiquitos y a la vez muchos los que vivimos de esto, no creo que nos convenga pedir una deuda a largo plazo para pagar.

13- *Conoce fuentes alternativas de financiamiento como el leasing, el factoring, crowdfunding, confirming?*

No conozco.

14- *¿Alguna vez consideró usar algunas de esas formas de financiamiento?*

-----  
 15- *¿Conoce de qué forma puede ayudarlo la Sociedad de Garantías Recíprocas?*

No. Nunca escuche

16- *¿Conoce los planes que actualmente tiene el gobierno para financiar a las empresas como la suya?*

Algo

17- *¿Considera la posibilidad de solicitar alguno de esos planes? ¿Cree que le sería de utilidad para que su empresa consiga fondos? (¿por qué?)*

Tal vez sí, no lo sé, tendríamos que ver bien el pro y contras.

18- *Sí le comentara que la mayoría de los programas del gobierno pensado para que las pymes se financien, piden como requisitos, por ejemplo: tener certificado de Pyme vigente, ser una empresa de más de dos años de actividad, estar registrado en AFIP y tener su primera venta con una data no mayor a dos años, ¿su empresa cumple con esos requisitos como para acceder a alguno de esos programas?*

Sí, mi empresa cumple con esos requisitos y podría solicitarlo.

19- *¿Considera la posibilidad de solicitar alguno de esos planes? ¿Cree que le sería de utilidad para que su empresa consiga fondos? (¿por qué?)*

Si tiene intereses bajos sí.

18- *¿Qué reflexión final puede hacer sobre las fuentes de financiación con las que cuentan las pymes en general? ¿Cree que es difícil conseguir financiamiento actualmente con los problemas económicos que tiene el país y el mundo?*

Que lo mejor para negocios como los nuestros, pequeños, es no endeudarse. Porque se termina haciendo una pelota de nieve y no se sale más.