

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Financiamiento de una pyme en contexto de crisis en la ciudad de Rio Gallegos”

“Financing an SME during a critical context in Rio Gallegos”

Autor: Sánchez Diana Aylén

Legajo: VCPB25090

DNI: 41.123.965

Director de TFG: Salvia Nicolás

Rio Gallegos, noviembre, 2020

Agradecimientos

En primer lugar, a mis padres por darme las herramientas, incentivar me y apoyarme incondicionalmente a lo largo de este camino.

A mi abuela por motivarme desde el primer día y esperarme con un gran abrazo cuando volvía de rendir.

A mi hermana que siempre me dio fuerzas, preguntándome miles de veces ¿Cómo te fue? con la misma sonrisa.

A mi tío y su familia por tener las palabras justas en los momentos difíciles y recordarme que siempre se puede.

A mi compañero de vida que sin importar el resultado me alentó a seguir y esforzarme por lo que anhelaba.

A mi compañera de cuatro patas por estar a mi lado cada día y esperarme ansiosa para ir a dormir.

A mis amigos y en especial a mi compañera de estudio que fue muy importante en este gran proceso.

En especial, este logro va dedicado a la persona que me enseñó a luchar por mis sueños y que me cuida desde el cielo.

Gracias a todos por estar siempre, por darme la posibilidad de estudiar y por cada palabra de aliento sin dudas fueron una parte muy importante para que pueda cumplir mi objetivo.

Los amo.

Resumen

Las pequeñas y medianas empresas para lograr crecimiento y rentabilidad pueden optar por financiar sus proyectos con diferentes fuentes y herramientas.

En este trabajo de investigación el objetivo principal fue analizar las fuentes de financiamiento de las pymes de servicios en contexto de inestabilidad.

El diseño de esta investigación fue no experimental del tipo transversal. La fuente de datos se obtuvo de entrevistas realizadas a los directores de algunas pymes de servicios de la ciudad de Rio Gallegos. En primer lugar, se analizó cual era la principal fuente de financiamiento y se concluyó que eran los recursos propios. En segundo lugar, se indagó acerca de las dificultades que tienen las pequeñas y medianas empresas en cuanto a la obtención de financiación en épocas de crisis, los resultados obtenidos arrojaron que la principal problemática a la hora de postular a un crédito es la exhaustiva lista de requisitos que solicitan las entidades. Por último, se puede concluir que las medidas que el gobierno tomo en apoyo a las pymes durante la pandemia por coronavirus fue de gran ayuda, en las entrevistas realizadas a los directores de las empresas se observó que todos coincidieron en que ese tipo de medidas deberían implementarse constantemente y no solo en situaciones de gran inestabilidad.

Palabras clave: Financiación; Pyme; Crisis; Empresa; Crédito

Abstract

Small and medium-sized companies to achieve growth and profitability can choose to finance their projects with different sources and tools.

In this research work, the main objective was to analyze the sources of financing for service SMEs in the context of instability.

The design of this research was non-experimental of the cross-sectional type. The data source was obtained from interviews with the directors of some service SMEs in the city of Rio Gallegos. In the first place, the main source of financing was analyzed and it was concluded that it was own resources. Secondly, it was inquired about the difficulties that small and medium-sized companies have in terms of obtaining financing in times of crisis, the results obtained showed that the main problem when applying for a loan is the exhaustive list of requirements requested by entities. Finally, it can be concluded that the measures that the government took in support of SMEs during the coronavirus pandemic was of great help, in the interviews with the directors of the companies it was observed that they all agreed that such measures should be implemented constantly and not only in situations of great instability.

Keywords: Financing; SME; Crisis; Company; Credit

Índice

Introducción.....	1
<i>Objetivo general</i>	14
<i>Objetivos específicos</i>	14
Métodos.....	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	15
<i>Instrumentos</i>	16
<i>Análisis de datos</i>	16
Resultados.....	18
Discusión.....	23
<i>Interpretación de resultados</i>	23
<i>Limitaciones y fortalezas</i>	28
<i>Conclusiones y recomendaciones</i>	29
<i>Propuestas futuras líneas de investigación</i>	30
Referencias.....	31
Anexos.....	35

Introducción

Desde hace varios años, la República Argentina está pasando por un contexto inflacionario muy importante, el cual está provocando muchas dificultades económicas financieras para todos los ciudadanos y las empresas, logrando afectar con suma importancia a diferentes sectores de la economía (Calcagno, 2020).

De todos los sectores afectados, uno de los más golpeados es el de las pymes, que son las pequeñas y medianas empresas, estas pueden estar integradas por varias personas según a lo que se dediquen y a la categoría que pertenezcan (AFIP, 2020).

La Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción establece que podrán inscribirse al registro de pymes, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa aquella que no supere los montos de ventas totales anuales, según cada sector, indicados en el siguiente cuadro:

Tabla 1

Topes de ventas totales anuales en pesos argentinos

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana Tramo 1	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediana Tramo 2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos, 2020

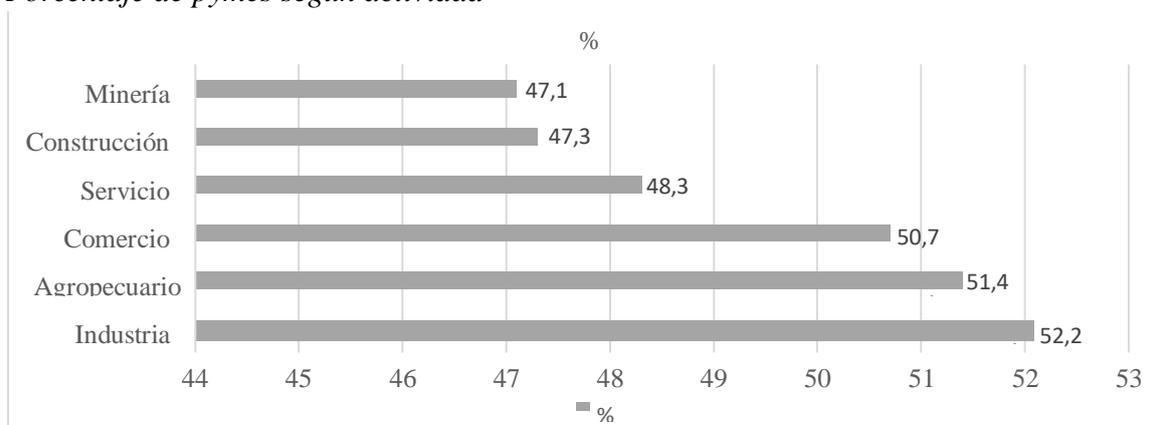
El valor de venta total anual se calcula promediando los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, sin incluir IVA, los impuestos internos que pudieran corresponder y deduciendo hasta el 75% del monto de las exportaciones. Si una empresa se registra y luego cambian la actividad o se modifican los valores, en el momento de la

recategorización y la carga de un nuevo ejercicio fiscal, se le asignará una nueva categoría (AFIP, 2020).

En la Argentina, actualmente, hay 1.066.351 pymes, de las cuales 534.454 se encuentran registradas (50,1 %). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 94.346 pymes pertenecen al sector industrial, 84.634 pertenecen al sector agropecuario, 154.139 forman parte del sector comercial, 174.361 son del sector de servicios, 25.997 pertenecen al sector de la construcción y 977 al área de la minería (Ministerio de producción, 2020).

Figura 1

Porcentaje de pymes según actividad



Fuente: Ministerio de Producción, 2020.

Por último, en los casos de actividades comisionistas o de agencias de viaje, no se tendrán en cuenta las ventas ni el activo de la empresa, sino la cantidad de empleados, según el rubro y el sector, detallado en el siguiente cuadro:

Tabla 2

Cantidad de empleados según el rubro o sector

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

Fuente: Administración Federal de Ingresos Públicos, 2020

Según la AFIP (2020) las empresas con actividad principal dentro de intermediación financiera y servicio de seguros o servicios inmobiliarios tienen que cumplir con otro parámetro, además del tope de ventas totales anuales, ya que sus activos no pueden superar los \$193.000.000. Ese valor es el monto informado en la última Declaración Jurada del Impuesto a las Ganancias vencida al momento de la solicitud de la inscripción.

Estas empresas son consideradas muy importantes, ya que en la Argentina representan el 98% del total de las empresas, las pymes generan entre el 70% y el 75% de los empleos del país; el mismo que posee un sistema tributario muy cambiante y complejo, el cual la mayoría de las veces perjudica a las pequeñas y medianas empresas, provocándole dudas a los emprendedores de seguir invirtiendo. Así mismo, la República tiene un sistema laboral sumamente protector de los trabajadores, a tal punto de no resguardar a los generadores de empleo privado. La Ley de Fomento fue creada para mejorar estas condiciones de las pymes y así lograr que puedan obtener rápido acceso a los créditos, incentivando la inversión con beneficios impositivos (OLEA, 2016)

El constante contexto inflacionario de Argentina, provoca que las empresas caigan, ya que no les permite hacer proyecciones exactas. La inestabilidad impacta directamente en las tasas de interés, provocando muchas veces, que un inversor, en lugar de hacer una inversión rentable o productiva, formula una inversión especulativa, generando frenar la formación del empleo y crecimiento (Cifrodelli, 2019).

Según lo que indicaron Saavedra y Vite (2014) uno de los principales hallazgos en cuanto a las pymes en Latinoamérica fue que el sector financiero no las ayuda fácilmente, por ende, la principal fuente de financiamiento de estas empresas son los recursos propios. Las fuentes con las que se financian las empresas tienen una gran importancia, ya que les permiten adquirir los recursos necesarios para poder poner en marcha la actividad a la que se dedican, lograr inversiones rentables y un buen desarrollo, pero uno de los grandes obstáculos por el cual no logran acceder al crédito externo son las tasas de intereses muy elevadas. Dando indicio de que las políticas aplicadas para ayudar a este sector empresarial no son suficientes.

En el país hay 27 pymes por cada 1000 habitantes; y la tasa de creación es de 1 por cada 2.300 habitantes, según un estudio de la Cámara de Exportadores de la República Argentina (CERA). Ambas cantidades son muy bajas si se comparan con otros países de

la región: la tasa de creación en Brasil es de 1 por cada 347; en Chile 1 por cada 124; el promedio en América Latina es de 1 por cada 505 (Franzolini, 2019).

Por otro lado, López y Farías (2018) también coincidieron en que la barrera que tienen las pymes para su desarrollo es el escaso acceso al financiamiento. Según algunos datos estadísticos, solo el 12% de los créditos son dirigidos a estas empresas. Las dificultades para acceder a los créditos sumado a la falta de capacitación del personal, en conjunto, se vuelven una gran limitación para este sector en América Latina. Concluyen que sería necesario implementar nuevas políticas económicas para fortalecer a las pequeñas y medianas empresas, ya que conforman la mayor masa productiva. La fuerte presión tributaria, las altas tasas de inflación y de interés, y la volatilidad en el tipo de cambio son más problemas a los que se ven enfrentadas.

Las pymes han pasado por tiempos muy inestables en la Argentina, debido a problemas de la economía nacional, logrando así evitar la creación de muchas empresas pequeñas y medianas o el crecimiento de las ya existentes. (Franzolini, 2019).

El Observatorio Pyme (2018) destacó que menos de la mitad de las pymes logran acceder al crédito bancario. Más de la mitad restante no considera la necesidad de acceder y el resto adjudica que las tasas de interés son muy elevadas y no logran reunir todos los requisitos solicitados.

Dichas tasas han sido tan abrumantes para los emprendedores que, según un estudio, nueve de cada diez dueños de pymes no piensan en buscar capital. Estas empresas parecen verse obligadas a utilizar sus propios recursos y no los ofrecidos por entidades o el Estado (Franzolini, 2019).

Lo que la Fundación Observatorio Pyme (2017) afirma:

Es que la restricción financiera para el desarrollo es un verdadero problema nacional, que asimila a Argentina con algunos de los países más desafortunados del planeta, que carecen prácticamente de un sistema financiero capaz de movilizar el ahorro nacional hacia inversiones realizadas en su propio territorio. El nivel de intermediación bancaria en Argentina no superó nunca el 25% del PBI y actualmente se sitúa en el 14%. Nuestros países vecinos Brasil y Chile alcanzan el 62% y el 89% respectivamente. Es muy desalentador comprobar que según el Banco Mundial la posición de Argentina en la tabla de las naciones se sitúa en los mismos niveles que Burundi, Gabón, Lesoto, Madagascar, entre otros.

Respecto a la estructura de financiamiento (Martínez y Guercio, 2019) afirmaron luego de realizar las investigaciones correspondientes entre los diversos sectores, los

fondos mayormente utilizados son los créditos o pasivos a corto plazo, cuando logran acceder a ellos. También encontraron diferencias significativas entre las pymes más antiguas y las jóvenes, siendo que las empresas con más años en el mercado son las que tienen mayor acceso a este tipo de financiamiento.

Las pymes en la Patagonia de la República Argentina se ven perjudicadas según lo describieron Llana y Bavich (2020) por el elevado gasto público, específicamente en Santa Cruz, debido a la alta tasa de empleo estatal, afectando de forma muy negativa el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas. Por el contexto, estas empresas se han visto forzadas a cambiar sus conformaciones societarias en función de la situación y no dan mucha relevancia a inversiones de largo plazo, tampoco a las acciones necesarias para lograr una buena planificación estratégica, gestión de recursos humanos e innovación.

En las empresas la falta de financiamiento fue determinante para lograr su continuidad, afirmando que en la etapa de crecimiento es importante contar con un buen financiamiento externo. Los resultados obtenidos indicaron que las pymes bajo análisis solicitaron financiamiento externo en la puesta en marcha, pero ninguna contó con tal financiación, esto fue y es una de las razones que obstaculiza el crecimiento de las mismas (Soriano, 2018).

Por su lado, González (2016) destaca que la variable historial crediticio es un factor que incide negativamente en el acceso al financiamiento para las pequeñas y medianas empresas. Estas empresas con sus garantías no llegan a cubrir el valor total del monto del préstamo que solicitan, funcionando esto como un abrumador obstáculo. Los estados contables no suelen reflejar la realidad de las pymes, con lo cual la solicitud de crédito se ve sumamente perjudicada.

Según un estudio del Observatorio Pyme (2017) lograron detectar las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes: en 2011: recursos propios (55%), financiamiento bancario (31%), financiamiento de proveedores (8%), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otro (6%). En 2014: recursos propios (63%), financiamiento bancario (27%), financiamiento de proveedores (3%), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otro (7%). En 2015: recursos propios (54%), financiamiento bancario (35%), financiamiento de proveedores (3%), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otro (8%). Y en 2016: recursos propios (68%), financiamiento bancario (22%), financiamiento de proveedores (5%), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otro (5%).

La existencia de un financiamiento dirigido especialmente es un requisito para que las pymes puedan crecer y desarrollarse en el mercado, ya que, sin créditos, no hay inversión. De no contar con créditos para las empresas, los emprendedores no contratan más personal para trabajar, no compran nuevas maquinarias y de esta manera, muchas empresas quedan frenadas en el camino. La autora indicó que, sin financiamiento dirigido, se terminan visibilizando las desigualdades entre empresas, logrando que sólo crezcan aquellas que cuentan con recursos propios. Para esto resulta clave el rol de un gobierno presente, que intervenga y asista constantemente con beneficios a las pymes (González, 2016).

La Fundación para el Desarrollo Económico Social investigó sobre por qué las entidades no presentan créditos más accesibles para las pymes, la respuesta fue que en el caso de las personas jurídicas, estos nuevos clientes son principalmente pequeñas empresas y que estas por su propia naturaleza pueden ofrecer montos pequeños de capital como garantía de la potencial financiación y también que los bancos tienen desventajas de escala a la hora de buscar información alternativa sobre los antecedentes crediticios de las empresas. (FUNDES, 2017)

La Ley 27.264 instrumenta algunas medidas para fomentar a las pymes, en cuanto a beneficios fiscales y la utilización de créditos. Algunas de las medidas son: eximición del impuesto a la ganancia mínima presunta, creación de un bono de crédito fiscal, ampliación del alcance del Fondo de Garantías (FOGAPYME), autorización para sociedades de responsabilidad limitada a emitir obligaciones negociables (Ley 27.264, 2016).

Las entidades bancarias con el pasar del tiempo, decidieron tomar medidas para que las pymes puedan acceder fácilmente a los créditos. Es por este motivo que el directorio del Banco Central de la República Argentina (BCRA) dispuso tres medidas, que consisten en la flexibilización de los capitales mínimos, redireccionando los encajes de manera tal que puedan aplicar a líneas crediticias los fondos provenientes de franquicias y descuento en cheques eliminando el tope vigente (BCRA, 2018).

Los bancos cuentan con ciertos créditos para pymes, en el caso del Banco Nación, algunos de los créditos que ofrecen son: descuentos en cheques de pagos diferidos, financiamiento de exportaciones de bienes de capital y de consumo, servicio de paquetes de tarjetas corporativas, créditos en pesos y dólares estadounidenses y una financiación para aquellas empresas en las que una mujer ocupe un puesto de conducción (Banco Nación, 2020).

Desde la Secretaría de Comercio e Industria dependiente del Ministerio de la Producción, Comercio e Industria de la provincia de Santa Cruz se lanzó el programa Produce Santa Cruz el cual comprende dos líneas de trabajo: una de crédito con tasa fija y otra focalizada en el subsidio de tasa de la banca pública y privada, siendo requisito para estos últimos contar al menos con dos años de funcionamiento y deben comercializar bienes en localidades donde no hubiera ningún tipo de disponibilidad o, que abastezcan a algunas de las industrias que se desarrollan en la provincia. (Gobierno de la Provincia de Santa Cruz, 2018)

A continuación, se enumeran algunas fuentes de financiamiento existentes que da el Consejo Federal de Inversión, que es un organismo de las provincias argentinas creado con la misión de promover el desarrollo armónico e integral del país, mediante asistencia financiera, poniendo a disposición líneas de créditos orientadas a las pequeñas y medianas empresas. Algunos de estos son:

Línea de producción regional exportable dirigido a las pymes exportadoras, productoras o proveedoras de mercadería exportable. El propósito es buscar integrar económicamente las provincias argentinas al mundo, impulsando el comercio de sus producciones exportables.

Línea de reactivación productiva, con el objetivo de fortalecer el desarrollo de las actividades productoras, este crédito está destinado para pre inversiones, activos fijos y/o capital de trabajo.

Línea de créditos para la producción regional exportable de la Argentina (CFI, 2020).

El BCRA (2020), por su lado, creo una nueva línea con requisitos mínimos para las pymes que no tiene acceso al crédito, que se estima que son alrededor de doscientas mil según el sistema financiero argentino, y para las que tienen la garantía del Fondo de Garantía Argentino (FOGAR), de esta manera el banco no podrá negarles el financiamiento.

Según lo que indica López (2018) hay diferentes tipos de financiamiento, divididos en fuentes internas y externas. Las fuentes de financiamiento internas o autofinanciación evita que la empresa se endeude, obteniendo mayor independencia, pero al mismo tiempo estos recursos limitan las operaciones ya que suelen ser escasos en la mayoría de las pymes. Por otro parte, en el financiamiento externo encontramos a los créditos, préstamos, descuentos comerciales, factoring o leasing, pagarés, confirming,

crowdfunding, financiamiento público, entre otros. A continuación, se definirán algunos conceptos:

Crédito: es una cantidad de dinero que se le debe a una entidad, un banco o a una persona (Pérez, 2017).

Prestamos: se consideran una operación financiera de prestación única y contraprestación múltiple, abono de las cuotas. La amortización, se hará de acuerdo a la duración, interés y acuerdos alcanzados que permitan devolver el principal del préstamo con los intereses (Pedrosa, 2019).

Descuento comercial: es un tipo de financiación a corto plazo mediante la cual un cliente presenta un título de crédito a una sociedad financiera para que esta le anticipe el importe del crédito que aún no ha vencido (Gedesco, 2020).

Factoring: proporciona liquidez a empresas que venden a crédito, librando de costosos y engorrosos trámites de cobro, permitiéndole mayor flexibilidad en sus créditos, convirtiendo sus ventas de corto plazo en ventas de contado y lo que es más importante abriéndole nuevas posibilidades de crédito, dado que por la vía tradicional de financiación de su capital de trabajo a través de las entidades de crédito (Mazzeo, Moyano y Nara, 2012).

Leasing: consiste en ceder el uso de un bien por parte del acreedor, al deudor por una cuota periódica que el deudor se compromete a pagar durante un determinado plazo pudiendo al final del mismo adquirir en propiedad el bien mediante el pago de su valor residual (Herrero, 2019).

Pagarés: es un título de crédito o título valor, que incorpora la promesa de pago de una suma específica de dinero, a una persona determinada (Montero, 2019).

Confirming: es una fuente de financiación ofrecida por entidades especializadas en el que un empresario encomienda a otro empresario, el pago de sus deudas a proveedores, comprometidas a cambio de una contraprestación económica (Sánchez, 2019).

Crowdfunding: medio para financiar la innovación, conectando a inventores y emprendedores con una multitud de patrocinadores, cada uno de los cuales aporta una pequeña fracción de la cantidad necesaria para financiar el proyecto. Comúnmente mediante plataformas (Sorenson, 2016).

Esta más que claro que las dificultades de acceso al crédito limitan significativamente el crecimiento de este tipo de empresas, dejando de lado, diferentes

alternativas de financiamiento. Estas alternativas son impulsadas por el mercado de capitales y reguladas por la Comisión Nacional de Valores (Gaudio y Giayetto, 2018). En Argentina el Sistema Bursátil Argentino, tiene por finalidad la compra y venta de activos financieros, y está integrado por varias instituciones, cada una de ellas con una función para lograr la seguridad en las inversiones, las cuales se desarrollarán a continuación:

Comisión Nacional de Valores: creada para controlar la transparencia de los mercados de valores.

Bolsa de Comercio: puede admitir, suspender y cancelar valores negociables.

Mercado de valores: registra, controla y liquida operaciones realizadas por accionistas.

Caja de valores: custodia valores negociables privados como también públicos.

Agentes y Sociedades en Bolsa: encargada de llevar a cabo las operaciones de compra y venta que los inversionistas les solicitan; a cambio cobran una comisión.

Banco de valores: regulado por el BCRA, liquidan operaciones de forma eficiente y segura.

Lo que afirman Caldentey y Pérez (2018) es que la creación de un sistema de información de los distintos tipos de instrumentos financieros podría ser de mucha utilidad para las empresas en desarrollo y las entidades financieras, ya que los directivos contarían con una base de información y comparación, para poder analizar qué tipo de herramienta pueden llegar a utilizar para financiar sus empresas. Podrían incluir los créditos, fondos de garantías, fondos de capital de riesgo y diferentes programas de asistencia para las pymes.

También lo que ayudaría a las empresas según Palacio y Arias (2020) es generar políticas claras para la administración y gestión, ya que evidenciaron que por el mal manejo administrativo se produjeron innumerables y difíciles cobros a clientes, generando demora en el pago a proveedores y pagando intereses. Nuevas políticas en estos aspectos provocarían lograr un constante crecimiento y desarrollo para las pequeñas y medianas empresas, de lo contrario el contexto económico inestable llevaría a las pymes a desaparecer.

Por otro lado, se tiene presente que las pymes son mucho más vulnerables a las condiciones del mercado que las grandes empresas, ya que no tienen la capacidad de

resistencia que tienen estas últimas imponiendo precios o cantidades. Pero esto es al mismo tiempo uno de sus puntos fuertes, porque las obliga a ser más dinámicas y flexibles para adaptarse a las condiciones cambiantes de los mercados. Esto permite tener una estructura menos rígida que la de las grandes empresas, y un margen de maniobra y una capacidad de reacción mayores. Al tener un tamaño más o menos reducido, tienen mayor dificultad para expandirse y poder llegar a mercados alejados de su punto de residencia. Por ello, la mayoría de las pymes se concentran en mercados locales, regionales o, como mucho, nacionales. Sin embargo, en los últimos años existe una clara tendencia a la internacionalización de la actividad económica de las pequeñas y medianas empresas que, mediante acuerdos con otras empresas alejadas de sus mercados de origen, consiguen ampliar su alcance y su actividad a territorios y mercados exteriores a los que, de otra forma, no podrían acceder (Iavarone, 2012).

Las empresas familiares se ven influenciadas también por otros factores determinantes para su desarrollo en el mercado, que viene desde la comunicación de los integrantes hasta la estructura administrativa. Los problemas que se repiten en las pymes familiares es que el crecimiento de las mismas se ve arraigado y limitado fuertemente por las decisiones familiares que toman, a la poca capacidad de adaptarse a diferentes contextos y a no dejar participar a externos en la administración o en el capital (Osorio, Barajas y Cáceres, 2016).

Las debilidades que provoca trabajar con familiares según Noguera (2017) frenan el desarrollo de la empresa, por lo que es fundamental aplicar un protocolo familiar para contribuir al éxito, la armonía familiar y laboral, y alcanzar la rentabilidad. El protocolo familiar es una herramienta que no todas las empresas familiares conocen, consiste en establecer pautas de dirección y comportamiento para los integrantes, un acuerdo a un marco base entre los miembros de la familia empresaria. En las que se planifican las relaciones entre el grupo familiar, la propiedad familiar y la empresa familiar. Tiene carácter contractual, ya que se registran las obligaciones por cumplir, con el fin de evitar conflictos que puedan afectar a la empresa.

El protocolo familiar consta de ciertas características principales como la voluntariedad de los participantes, la previsión a futuros problemas, la particularidad de adaptarse a cada empresa y la legalidad vinculando a los familiares que firmen. Según Figueroa (2019), se clasifican en tres tipos:

1. Fuerza moral: no crean obligaciones ni derechos legales entre los participantes.

2. Fuerza contractual simple: solo generan obligaciones a los familiares que firmaron el documento.
3. Fuerza o eficacia frente a terceros: vincula a todos los firmantes y es válido frente a los tribunales competentes.

Otro de los aspectos que obstaculiza el crecimiento y desarrollo de las pymes familiares es la planeación estratégica, ya que este tipo de empresa no la realiza adecuadamente, principalmente porque los dueños de las pymes no suelen utilizar herramientas de análisis financiero, las cuales les permitirían lograr una buena estrategia para el direccionamiento de la empresa. Además, la mayoría de los directivos de estos emprendimientos no tienen conocimiento detallado en finanzas, por lo que no conocen en profundidad todas las oportunidades que podría brindarles el sistema financiero, y esto provoca que los recursos propios o los de familiares o amigos no sean suficientes para crecer exponencialmente en el rubro al que se dedican (López y Laitón, 2018).

A lo que hizo referencia (González, 2016) es que en el financiamiento externo los bancos ofrecen créditos para las pymes, pero que este llega a ser casi inalcanzable para las mismas. Algunas de estas empresas directamente no solicitan créditos bancarios, ya sea, porque cuentan con recursos propios, porque se autoexcluyen o porque son excluidas durante el proceso de solicitud. Podemos enlistar los motivos de rechazo de las entidades bancarias de la siguiente manera:

1. La empresa no confecciona registros contables de confiabilidad, ya que un alto porcentaje de las pymes se encuentra de forma informal o las registradas elaboran estados que sobrestiman los ingresos reales.
2. Falta de planificación estratégica a largo plazo, por estar en un contexto sumamente inestable y especulativo.
3. Pocas garantías de parte del patrimonio de la empresa y los socios para hacer frente al monto total o parcial de la deuda.
4. En pymes familiares la toma de decisiones del referente o director muchas veces se ve ligado a criterios no profesionales y más personales.
5. Demoras o inconsistencias en el pago de las obligaciones legales e impositivas debido a la superposición de estos.
6. Las falencias técnicas de no poder recopilar información que acredite la trayectoria de la empresa en el mercado.
7. No contar con el respaldo de uno o varios asesores externos que puedan guiar al éxito en el pedido de créditos.

8. Historial poco diversificado de productos financieros, ya sea por nunca haber necesitado o solicitado los mismos.

Según afirma Terlato (2020) la Argentina, comparada con otros países del mundo y de Latinoamérica, tiene una reducida cantidad de empresas, sólo 27 cada 1000 habitantes. Además de los problemas ya planteados previamente, se citan cuatro variables: la falta de crédito, que podría explicarse por las elevadas tasas de interés e inflación y por la reducida monetización, las prácticas de crédito bancario y la debilidad de dirección de estas empresas. Otro de los aspectos que surgen cuando se analizan estas empresas, es las edades de los empresarios de las pymes, con un promedio de 55 años, esto podría generar medidas de planificación más conservadoras. También influye que más de 80% de los directivos de las pymes familiares no tengan pensado un plan de sucesión.

La Asociación Argentina para el Desarrollo de la Pequeña y Mediana Empresa afirma que sólo el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida, y el 3% al quinto, lo que significa que, si lo analizamos de una manera más profunda, un emprendimiento tiene un 97% de probabilidad de dejar de existir antes del quinto año (Soriano, 2018).

La sucesión es un rasgo característico de las empresas familiares, es un proceso durante el cual las tareas del proceso y sucesor van evolucionando. Es sumamente importante implementarlo, ya que solo el 30% de estas sobreviven a la primera generación, y de estas solo el 15% a la tercera. El objetivo es poder transferir la empresa a la próxima generación sin mucha dificultad, logrando que la pyme pueda sobrellevar diferentes situaciones internas como externas sin mayores problemas (Castán, 2016). Consta de varias etapas:

1. Etapa de propietario- directivo: el fundador es el único miembro de la familia implicado.
2. Etapa de entrenamiento y formación: el futuro sucesor comienza a trabajar en la empresa.
3. Etapa de asociación o vida común: el sucesor obtiene cargos importantes.
4. Etapa de transferencia de poder: las responsabilidades caen por completo y directamente en manos del sucesor.

Actualmente, el país sigue en cuarentena decretada por el Gobierno Nacional, por la pandemia de COVID-19 declarada por la Organización Mundial de la Salud (OMS) a principios de este año, por este motivo el gobierno creó el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) para proteger y preservar a las pymes de

esta situación, creando diferentes medidas y beneficios, las cuales incluyen: créditos para el pago de sueldos a tasa fija, eximición de las contribuciones patronales, medidas para exportaciones e importaciones, suspensión temporaria del corte de servicios por falta de pago, extensiones de plazos para presentar cheques, créditos de bice a tasa fija, entre otras (Ministerio de Producción, 2020).

En lo que respecta al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y Producción, para el acompañamiento de las empresas en las que se observa una recuperación nominal de la facturación de hasta el 40% (siendo aún negativo en términos reales), fue solicitada por más de 26.500 empresas y benefició a 270.613 mil trabajadoras y trabajadores. El gasto asociado a esta línea de crédito es de 5.227 millones. En total, el ATP supuso una inversión por parte del gobierno nacional para la protección de las empresas y el trabajo de 32.047 millones de pesos. El ATP permitió que los créditos se reconviertan en aportes no reembolsables en tanto se cumplan ciertos requisitos de empleo. Esto permitió que 150 mil empresas y 1 millón y medio de trabajadores sean parte del programa. El 99 % de las empresas beneficiarias del ATP son pymes (Mereditz, 2020).

Otra de las medidas destacada fue que el Congreso de la Nación aprobó una ley que amplía el alcance de la moratoria establecida a fines de 2019 por la Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva para incluir aquellos contribuyentes personas humanas y jurídicas que originalmente no habían sido contemplados. Estableciendo la Resolución General N° 4.816/2020 que permite:

Regularizar deudas vencidas hasta el 31 de julio de 2020.

Adhesión habilitada hasta el 31 de octubre de 2020.

Primera cuota con vencimiento el 16 de diciembre.

Dependiendo de sus características, las empresas e individuos que se adhieran podrán regularizar sus deudas en hasta 96 o 120 cuotas cuando se trate de obligaciones tributarias y aduaneras. Los plazos son de hasta 48 o 60 cuotas para las obligaciones correspondientes a los recursos de la seguridad social.

Contempla la condonación parcial de intereses y total de multas.

Tasa de interés fija del 2% mensual hasta abril de 2021 y, a partir de ese momento, una tasa variable en pesos.

Establece condiciones para las empresas de mayor tamaño. Durante 24 meses no podrán distribuir dividendos, realizar operaciones con títulos para

eludir la normativa cambiaria ni acceder al mercado cambiario para realizar pagos a entidades vinculadas. (AFIP, Administración Federal de Ingresos Públicos, 2020, pág. 1)

Lo desarrollado a lo largo del trabajo logra plantear las siguientes interrogantes para ser analizadas:

- ¿Cómo buscan financiar sus operaciones las pymes familiares en Argentina?
- ¿Cómo consiguen financiación los directivos o referentes de estas empresas?
- ¿El contexto inflacionario realmente impacta negativamente en las pymes?
- ¿Qué medidas toman las empresas para poder enfrentar esta situación?
- ¿Existen otras fuentes de financiamiento accesibles para estas empresas?

Argentina se encuentra inserta en un ambiente volátil, vertiginoso, ambiguo e impredecible por lo que las organizaciones deben adaptarse, ya que rápidamente se genera el riesgo de perder posiciones en el mercado o, en algunos caos, desaparecer. Por eso el objetivo general de esta investigación es analizar las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas de servicios en contexto de inestabilidad en el año 2020 en la ciudad de Rio Gallegos.

Los objetivos específicos son:

- Poder investigar y analizar las fuentes de financiamientos que adoptan las pymes familiares de servicios en contextos de crisis en la ciudad de Rio Gallegos.
- Investigar si las medidas que toman frente a esta situación son rentables y/o accesibles para su empresa.
- De qué manera se toma la negativa de acceso a los créditos, ya sea por falta de cumplimiento de requisitos o la poca disponibilidad de los mismos en las entidades financieras.

Métodos

Diseño

La investigación planteada es de tipo descriptiva, es decir, se intentan especificar las propiedades, características y rangos importantes del problema expuesto; en este caso, las de las estrategias de financiamiento que aplican las pymes familiares en la ciudad de Rio Gallegos para asegurar su desarrollo empresarial en tiempos de crisis. Se realizarán estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

El enfoque fue cualitativo, “una peculiaridad del proceso cualitativo consiste en que la muestra, la recolección y el análisis son fases que se realizan prácticamente de manera simultánea y van influyéndose entre sí” (Sampieri, 2018, pág. 9). La recolección de datos fue sin medición numérica y se indago en preguntas de investigación que permitieron analizar y explicar a través de experiencias, los distintos financiamientos que utilizan las pymes en la localidad.

El diseño de esta investigación fue no experimental del tipo transversal, ya que no hubo tratamiento intencional de los datos, dado que ya ocurrieron. Solo se observaron en un momento único los fenómenos tal como sucedieron en su contexto, para luego analizarlos y arribar a que tipos de financiamientos logran obtener las pequeñas y medianas empresas de la ciudad de Rio Gallegos.

Participantes

La población estará compuesta por todas las pymes familiares de servicios de la República Argentina.

Como muestra se tomaron cinco pymes familiares de servicios de la ciudad de Rio Gallegos, capital de la provincia de Santa Cruz.

La muestra se llevó a cabo mediante entrevistas a los referentes de cada una de las empresas. Antes de las mismas se les informo y leyó para poder proceder a firmar el consentimiento (presentado en el anexo I).

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia y voluntario, la selección se realizó en forma no aleatoria, ya que no se pudo obtener un listado de todas las pymes familiares de la ciudad, es decir, se tomó cada caso que podía utilizarse y ser útil para la investigación.

Lo que se pretende obtener, a partir de la muestra, es la información más amplia posible sobre los tipos de financiamientos que utilizan las pymes familiares de servicios

en la ciudad de Rio Gallegos, Santa Cruz. Analizando el tipo de investigación, solo se tomaron y analizaron cinco casos.

La elección de las organizaciones se llevó a cabo indagando exhaustivamente por la web, por redes sociales y consultando a diferentes empresas familiares en la zona. Al principio hubo varias dificultades por el contexto actual de la ciudad, pero luego se fueron encontrando las empresas, ya que son sumamente reconocidas por los ciudadanos de la ciudad.

Instrumentos

Para el relevamiento de la información, se realizaron entrevistas de manera virtual, una de ellas por video llamada, tres por formularios de Google (Anexo II) y la última mediante audios, ya que por el contexto de la pandemia por covid-19 la ciudad aún se encuentra en cuarentena. Estas fueron una serie de preguntas, no tan estructuradas para que los referentes de las empresas puedan expresarse con libertad y contar detalladamente su experiencia sobre el tema planteado.

Se profundizó sobre las dificultades que tuvieron sus pymes al momento de obtener financiamientos y como logran sobrellevar esa situación en una época de inestabilidad económica.

También se indago acerca de cómo financian su empresa al inicio y cuando ya está en marcha.

Las entrevistas contaron con preguntas abiertas, algunas elaboradas con anticipación y otras en el momento.

Análisis de datos

Una vez que se obtenga la información y los datos necesarios para llevar adelante la investigación procederá a analizarlos y categorizarlos. Cada una de las entrevistas fue grabada para luego ser transcritas.

Con la elaboración de las entrevistas se puede observar el carácter cualitativo que tiene esta investigación, ya que se toman los datos de las distintas manifestaciones y descripciones que establecieron los directivos de las pymes, en relación a la temática escogida, es decir al acceso al financiamiento, y sus respectivas inferencias en torno a las distintas metodologías, herramientas de gestión y dificultades ante las que se presentaron, llevándose a cabo para ello los siguientes pasos:

- En primer lugar, se elaboró un cuestionario con una serie de preguntas sobre la empresa. Algunas de estas fueron: a que se dedicaba, como se financiaba, entre otras.

- El segundo paso consistió en revisar y escoger las preguntas que podían obtener más información acerca del tema planteado.
- Luego, se procedió a realizar las entrevistas correspondientes a cada uno de los referentes de las empresas seleccionadas para esta investigación.
- Al obtener la mayor información sobre cada pyme, se realizó una descripción general de cada una de las entrevistas realizadas para poder obtener un breve pantallazo de las empresas a modo de contextualizar la situación en particular.
- Se determinaron los criterios de organización y se ordenaron los datos según los mismos. Algunos posibles criterios fueron: temas en común, tipo de datos, entre otros.
- Se comparó la información obtenida, teniendo en cuenta si respondían a los objetivos específicos y el problema, anteriormente planteados.
- Después de revisar de manera general todo el material y de verificar que la información estaba completa se hicieron tablas y figuras por cada pregunta realizada para lograr visualizar de manera ordenada las respuestas.
- Luego se realizó una reducción de datos, este se refirió al proceso de selección y transformación de los mismos, para que los resultados obtenidos sean manejables.
- Se escogió la información que se consideró importante, se eliminó la información irrelevante y, finalmente, se trató de generar un mayor entendimiento del material analizado
- Completado el paso anterior, se seleccionaron las que proyectaban mejor la información obtenida.
- Y finalmente se plasmó todo lo recolectado en el apartado resultados de esta investigación.

A continuación, se puede ver reflejado con tablas y figuras toda la información obtenida a raíz de la investigación mediante las entrevistas.

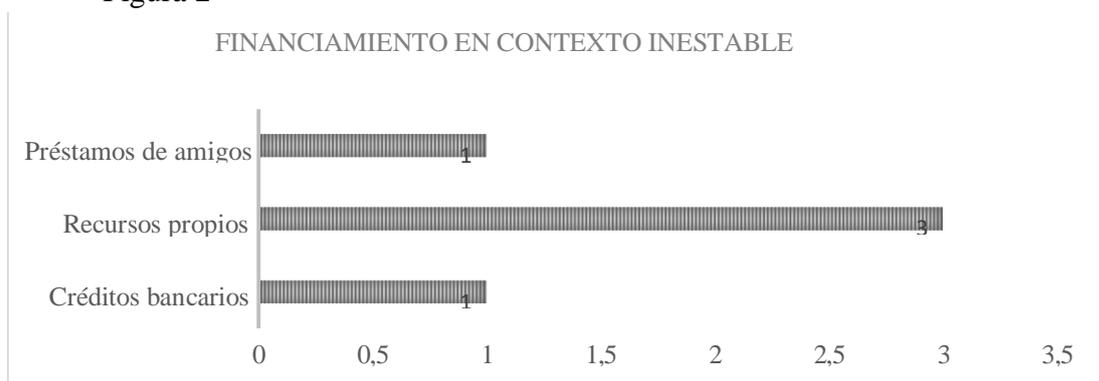
Resultados

A continuación, se exponen los objetivos planteados y los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a los referentes de cinco pymes familiares de la ciudad de Rio Gallegos.

En las épocas de mayor inestabilidad económica del país, ¿cómo financiaron las operaciones de su empresa?

Financiamiento en contexto inestable

Figura 2



Fuente: elaboración propia.

En relación a de qué manera financiaron el proyecto al inicio, las respuestas fueron las siguientes:

Financiación del negocio al inicio

Tabla 3

Participantes	Financiación al inicio
Participante 1	Recursos propios
Participante 2	Recursos propios y préstamo entre amigos
Participante 3	Recursos propios
Participante 4	Recursos propios y préstamo entre familiares
Participante 5	Recursos propios

Fuente: elaboración propia.

¿Por qué los créditos que dan las entidades bancarias no son la primera opción de financiamiento?

Negativa a los créditos

Tabla 4

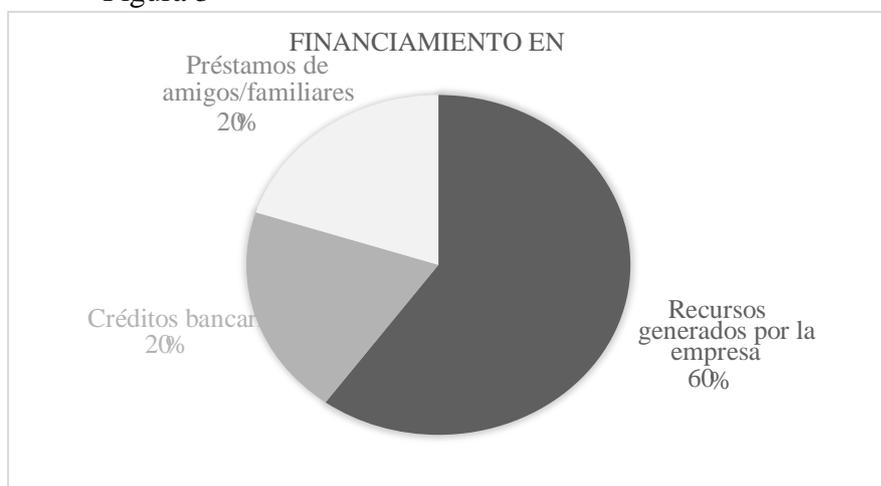
Participantes	Conclusión
Participante 1	Por las tasas de intereses muy elevadas Pedido de excesivos requisitos y tasas de intereses elevadas
Participante 2	
Participante 3	Tasas elevadas
Participante 4	Poca intención por parte de la empresa de endeudamiento con entidades
Participante 5	Pedido de excesivos requisitos

Fuente: elaboración propia.

¿Cómo se logran financiar las pymes cuando ya se encuentran en marcha?

Financiamiento en la marcha

Figura 3



Fuente: elaboración propia.

Con respecto a la pregunta ¿el contexto inflacionario realmente impacta negativamente sobre las pymes?, se obtuvieron las siguientes respuestas:

Impacto por el contexto

Tabla 5

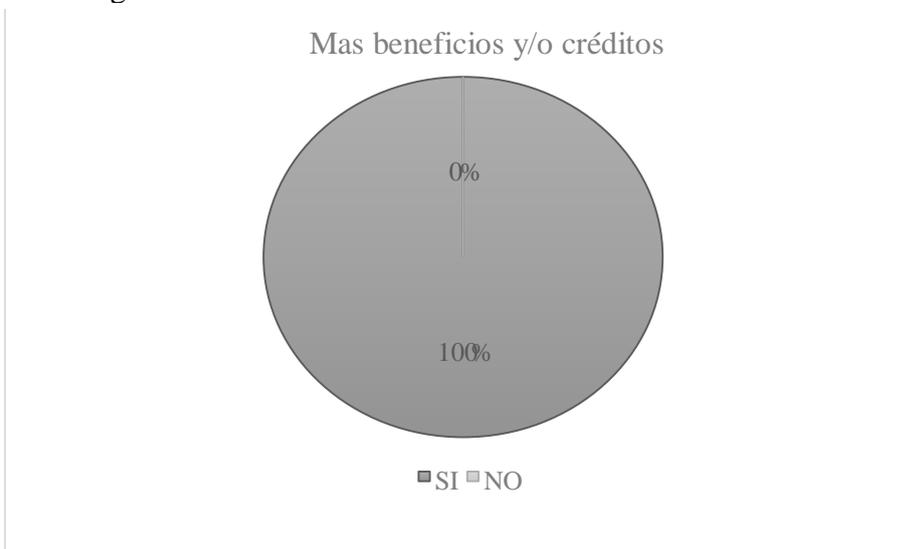
Participantes	Respuestas
Participante 1	El contexto inflacionario influye notablemente en los ingresos de la empresa.
Participante 2	Si influye en los ingresos.
Participante 3	Impacta negativamente en la empresa, pero se trata de buscar el equilibrio.
Participante 4	Si, impacta negativamente a nivel financiero.
Participante 5	Influye la inflación, pero se trata de trabajar mejor en equipo frente las adversidades.

Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, con las medidas que toman frente a estos contextos, se indago sobre si les gustaría obtener más beneficios y créditos por parte del Estado y/o bancos, respondieron lo siguiente:

Obtención de mayores beneficios

Figura 4

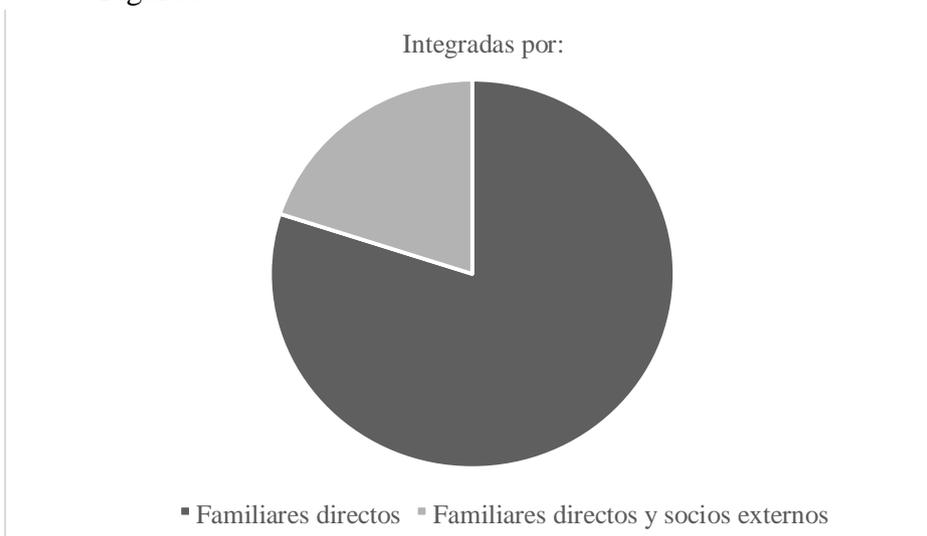


Fuente: elaboración propia.

¿Cómo esta conformada la pyme familiar?

Composición de la pyme

Figura 5

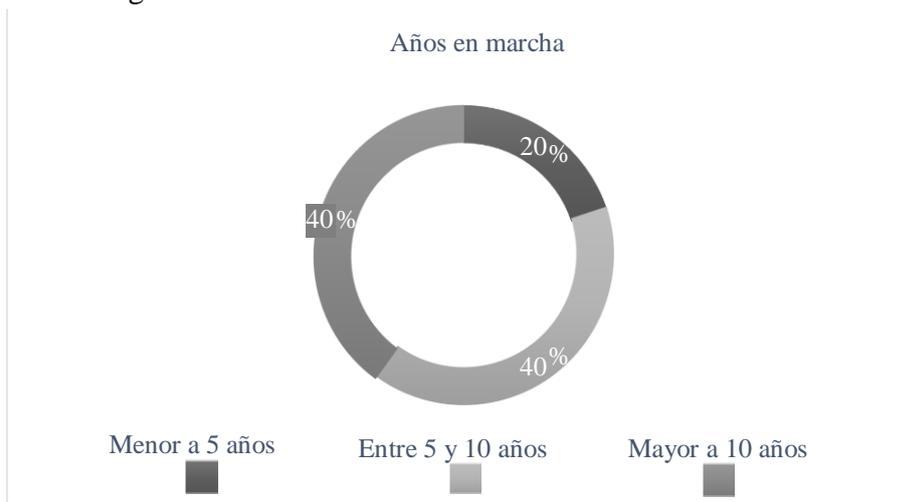


Fuente: elaboración propia.

¿Hace cuánto tiempo está en marcha la empresa?

Vida de las pymes

Figura 6

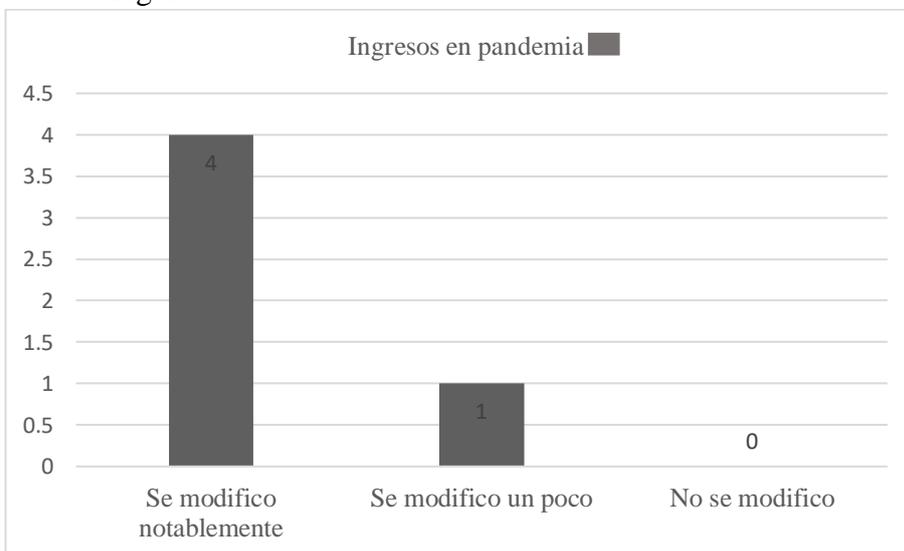


Fuente: elaboración propia.

Pasando al contexto actual mundialmente por la pandemia de Covid-19 y precisamente en la ciudad de Rio Gallegos, se consultó si se habían modificado sus ingresos con respecto a lo habitual en años anteriores y se obtuvieron las siguientes respuestas:

Ingresos en pandemia año 2020

Figura 7

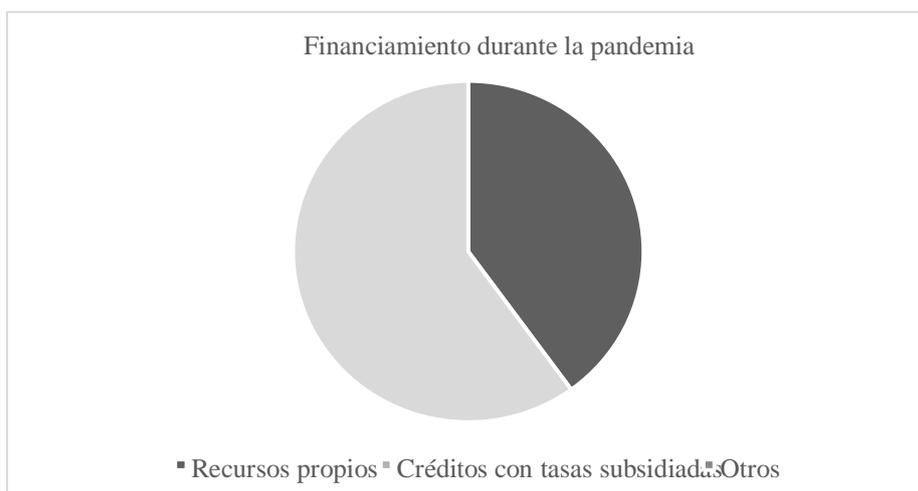


Fuente: elaboración propia.

La última pregunta fue ¿cómo financiaron su pyme familiar durante la pandemia que todavía sigue vigente?

Financiación durante la pandemia mundial

Figura 8



Fuente: elaboración propia.

Discusión

El objetivo principal de este trabajo de investigación fue investigar y analizar las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas familiares de servicios en un contexto de inestabilidad. Con esto se buscó determinar las estructuras de financiamiento más usadas por las pymes familiares de servicios en estas situaciones en la ciudad de Rio Gallegos, Santa Cruz.

Entre los obstáculos para acceder al financiamiento de las pymes se encuentran el alto costo crediticio, la falta de confianza de las entidades bancarias, el exceso de burocracia de los intermediarios financieros y la lista excesiva de requisitos para solicitarlos, justamente porque a estas empresas se les hace muy difícil reunir los mismos y que reflejen realmente el estado de las mismas.

El análisis de las fuentes de financiamiento disponibles deja a la vista una gran escasez de crédito bancario que se ve reflejado en una dependencia sumamente excesiva con los fondos propios.

De acuerdo con Saavedra y Vite (2014) los cuales también resaltaron que uno de los principales problemas respecto a las pymes en Latinoamérica es que el sector financiero no las ayuda fácilmente, por ende, la principal fuente de financiamiento de estas empresas sigue siendo los recursos propios.

De acuerdo con el Observatorio Pyme (2017) según un estudio realizado en el año 2017 la principal fuente de financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas eran los fondos propios, nos muestra así que la mayoría de las pymes considera muy poco importante a las fuentes de financiamiento externo, mostrando la prevalencia de la utilización de la autofinanciación y la poca posibilidad de acceder fácilmente a algún crédito.

El análisis realizado sobre el acceso a las fuentes de financiamiento arrojó una situación verdaderamente difícil para las pymes. En respaldo de lo mencionado en los párrafos anteriores podemos observar en la Tabla 3 y la Figura 2 de los resultados expuestos, donde claramente el predominante como principal fuente son los recursos propios.

Concluimos que el acceso de las pymes al financiamiento es bajo en relación a su capacidad inversora y que por lo tanto existe una demanda insatisfecha muy elevada.

El financiamiento para las pymes no se encuentra alcanzado de forma eficiente para que éstas puedan desarrollarse y crecer totalmente, el fin de manifestarlo en esta

investigación, otros trabajos y estudios futuros será de gran utilidad para que el gobierno u otros organismos puedan obtener la iniciativa de generar programas de asistencia para solucionar estas dificultades y las empresas logren desarrollarse, ser rentables y perdurar en el mercado.

Según lo declararon Caldentey y Pérez (2018) podría ser de mucha utilidad para las empresas en desarrollo y las entidades financieras, la creación de un sistema de información de los distintos tipos de instrumentos financieros, ya que los directivos contarían con una base de información y comparación, para poder analizar qué tipo de herramienta pueden llegar a necesitar y utilizar para financiar sus empresas. Podrían incluir los créditos, fondos de garantías, fondos de capital de riesgo y diferentes programas de asistencia para las pymes.

Según (Cifrodelli,2019) el constante contexto inflacionario del país provoca una caída en las pymes, ya que los directores toman decisiones basadas netamente en la especulación. Esto genera que el inversor tenga que tomar decisiones en un contexto de incertidumbre rápidamente, en lugar de tomar una decisión rentable, productiva y planificada previamente.

Es así, que la inflación pasa a ser uno de los grandes problemas que enfrentan las pymes, viéndose reflejado en las altas tasas de interés en la gran mayoría de los créditos ofrecidos para las empresas. Esta situación está dada por el contexto de inestabilidad económica y financiera constante por la que está atravesando el país. Obtener un crédito con tasas tan altas puede generar un gran riesgo para las empresas, que la mayoría no está en condiciones de tomar.

El acceso a los conocimientos y la información con los que se cuenta para reducir la incertidumbre, es mucho más difícil profesionalmente y mucho más costoso para las pymes que para las grandes empresas. La mayoría de las pymes se muestran negadas en recurrir a los servicios y los regímenes de ayuda, asistencia técnica o asesoría existentes. Están menos abiertas a la cooperación, tal vez por falta de información o la creencia de pérdida de poder sobre su empresa.

Con respecto a la globalización, el cambio fundamental que esta ha generado en las pymes es, haber modificado el contexto, el origen y, sobre todo, el ritmo con que se dan los procesos que conducen al logro de la competitividad de las mismas.

Para finalizar, es una realidad que las pymes generan gran cantidad de puestos de trabajo y son consideradas como un aporte muy importante al desarrollo económico, de

igual manera se ven afectadas y poco protegidas por el gobierno, más allá del difícil acceso a los créditos.

Con respecto a esto, en los resultados presentados se logró destacar que debido a la pandemia por Covid-19, el gobierno ofreció varios créditos a tasas subsidiadas para pymes, vistos a lo largo del trabajo, los cuales, según las entrevistas, todas las empresas pudieron acceder. En la Figura 8 podemos observar que la principal fuente de financiamiento en un contexto de inestabilidad, en este caso, la pandemia, donde el gobierno tomó buenas medidas de asistencia para las pymes, según lo dialogado con los directores de las pymes entrevistadas.

Dejándose ver muy claramente que las empresas buscan créditos que sean fáciles y rápidos de obtener, con pocos requisitos y tasas que los ayude a sobrellevar la situación por la que están atravesando. Esto también se puede ver reflejado en la Figura 4, donde se muestra que las pymes entrevistadas concordaron en que necesitan más beneficios para sus empresas. Estando así de acuerdo en este caso, con lo que López y Farías (2018) afirmaban según un estudio donde concluyeron que solo muy pocos créditos van destinados a las pymes.

Según lo investigado, mayoritariamente los empresarios que logran tener éxito, es porque pusieron en funcionamiento la pyme con sus fondos propios. Esto se debe a que las pequeñas y medianas empresas les cuesta reunir los requisitos solicitados para que las entidades bancarias acepte financiarlas.

En la Figura 7 podemos observar que los ingresos que obtuvieron las empresas entrevistadas durante la cuarentena de este año se vieron perjudicados notablemente, provocando desesperación en los empresarios. La ayuda del gobierno está tratando de mantener a flote estas pymes en este contexto lamentablemente tan difícil e inestable social y económicamente para el país y el mundo.

Aun así, los directores de las empresas utilizan como primera instancia técnicas de fuente directa, principalmente con fondos propios o el financiamiento a través de familia, amigos, gente cercana, entre otros.

Por lo que se observó en los resultados expuestos una gran parte de directores entrevistados clasificaban a la autofinanciación como aquella que les permite realizar el desarrollo óptimo de sus empresas.

Respecto a la estructura de financiamiento (Martínez y Guercio, 2019) afirmaron luego de realizar las investigaciones correspondientes entre los diversos sectores, los fondos mayormente utilizados después de los fondos propios, son los créditos o pasivos

a corto plazo, cuando logran acceder a ellos. También se encontraron diferencias significativas entre las pymes más antiguas y las jóvenes, siendo que las empresas con más años en el mercado son las que tienen mayor acceso a este tipo de financiamiento, dejando a las que recién inician en una difícil situación, donde no pueden hacer mucho para lograr conseguir acceso.

Como logramos observar en la Figura 6, la vida de las empresas, el 20% es menor a 5 años, el 40% tiene entre 5 y 10 años y el 40% restante mayor a 10 años. Siendo estas últimas las que acceden más fácilmente a los créditos, ya que tienen mayor experiencia, dando mayor confiabilidad a la solicitud y también pueden completar con más facilidad la extensa lista de requisitos solicitados por las entidades financieras, en diferencia a las empresas que recién comienzan o tienen menos de 5 años en el mercado, afirmando una vez más lo expuesto en esta investigación.

Por otra parte, según Noguera (2017) el protocolo familiar es una herramienta que no todas las empresas familiares conocen, esto provoca que se frene el desarrollo de la empresa, siendo fundamental su aplicación para contribuir al éxito, la armonía familiar y laboral, y alcanzar la rentabilidad.

Tal como se expresó en el trabajo, el proceso de sucesión y protocolo familiar esta adecuado al buen funcionamiento de la empresa y cualquier deficiencia podría perjudicar drásticamente el negocio. En las entrevistas realizadas se consulto acerca de este tema viéndose reflejado lo que el autor Noguera (2017) afirmaba, todos los participantes coincidieron en que desconocían de su existencia, que no era de suma importancia aplicarlo en su empresa y por lo tanto no se pudo recaudar más información y se decidió no exponerlo en los resultados. La desventaja que se destaco fue que en un futuro puede traer complicaciones a la hora del traspaso de dirección para la continuidad de las diferentes empresas.

Según Olea (2016) estas empresas son consideradas muy importantes en Argentina representando el 98% del total de las empresas y generando entre el 70% y el 75% de los empleos del país.

En Argentina el empresario de la pyme es el motor de todo en la empresa y es quien generalmente está al frente de toda la actividad que se desarrolla, demostrando la verticalidad existente en la organización y administración, lo cual conlleva a un gran problema de delegación y gestión.

Esta demás decir que las pymes encuentran dificultades específicas, en particular en materia de financiación, pero también en cuanto a sus posibilidades de cooperación,

acceso a las fuentes de competencias técnicas y de gestión. Las deficiencias estructurales en su capacidad de gestión nacen porque generalmente, como decíamos anteriormente, el empresario es el único que realiza estas funciones y la situación más normal es que falte personal capacitado en las diferentes áreas.

Respecto a lo que los autores afirman, es que las empresas familiares se ven influenciadas también por otros factores determinantes para su desarrollo a lo largo de su vida, que viene desde la comunicación hasta la estructura administrativa. Un problema recurrente es que el crecimiento del negocio se ve limitado fuertemente por las decisiones familiares que toman, a la poca capacidad de adaptación y a no dejar participar a externos en la administración o en el capital (Osorio, Barajas y Cáceres, 2016).

Como observamos en la Figura 5 el 80% de las pymes familiares de servicios están conformadas por familiares directos y el 20% por familiares y socios externos. Esto deja evidenciado que este tipo de empresas no es altamente partidario a agregar participantes externos al negocio familiar. Según por lo dialogado con los directores de las cinco pymes entrevistadas, todos prefieren trabajar sin socios externos, dado que les genera complicaciones.

Se destacó que en el momento donde las pymes necesitan más apoyo de financiamiento externo, es en la puesta en marcha. Concordando con Soriano (2018) donde afirma que en ese momento es imprescindible la fuente de financiamiento externo, ya que es donde se determina la continuidad de la empresa.

Es importante dejar en claro que en muchos casos la mayoría de los directores o referentes de las pymes consideran que es importante financiarse en las primeras etapas, también lo declaran como algo fundamental para poder consolidarse en el mercado, es decir, aquellas pequeñas y medianas empresas que se encuentran en etapas de desarrollo o de crecimiento, pero que pese a todo esto, por más que sean conscientes de que es necesario el acceso al financiamiento para promover la rentabilidad de dichas empresas no hacen la búsqueda de financiamiento externos, debido a que dan por entendidas las respuestas a esas solicitudes.

En la Figura 3 de los resultados obtenidos, se realizó el análisis acerca de cómo financiaron la empresa en la puesta en marcha, logrando evidenciar que tres de cada cinco pymes de servicios, financian su negocio con fondos propios. Por otro lado, los dos restantes, una logró obtener un crédito bancario y la otra obtuvo el dinero de amigos y/o familiares.

Las organizaciones consideran de suma importancia al financiamiento principalmente cuando se ven envueltos en contextos inestables o por una reducción notable de ingresos esperados y es en dichos momentos en donde las pymes ven la necesidad urgente de acceder rápido a los créditos. Sin embargo, existe una confusión en cuanto a los conceptos de financiamiento, precisamente al financiamiento externo, que hace que los directores transiten en un ambiente complicado, donde tampoco saben gestionar de manera eficiente y óptima, cayendo en errores que podrían haber sido evitados.

Las limitaciones que se tuvieron durante el proceso de creación de este trabajo radicaron principalmente en el tamaño de la muestra, siendo poca la cantidad de cinco empresas entrevistadas para arribar a una conclusión más profunda sobre el tema. También es importante aclarar que la investigación fue realizada solo con empresas de la ciudad de Río Gallegos, Santa Cruz, impidiendo generalizar a todas las pequeñas y medianas empresas de la República Argentina.

Otra de las limitaciones fue la modalidad para entrevistar que se pudo tomar debido al contexto de la cuarentena obligatoria que rige en la ciudad, provocado por los fuertes brotes de contagios por Covid-19 y el colapso del Hospital Regional, obligando a las autoridades a tomar fuertes y restrictivas medidas para circular. Como así también el poco tiempo que disponían los directores de las empresas para realizar las entrevistas, por todo el contexto antes mencionado. Sin la dificultad de poder tener contacto directo con los diferentes directores de las empresas, se podría haber llegado a una interpretación y entrecruzamiento de palabras diferente, otorgándole a la investigación mayor representatividad.

La última limitación que se destacó en esta investigación fue el poco tiempo que se tuvo para investigar, para lograr obtener resultados más amplios. El análisis presentado es acotado metodológicamente, teniendo un alcance limitado.

Dentro de las fortalezas a resaltar, es que esta investigación es una de las primeras realizadas en la provincia de Santa Cruz, dando un aporte de evidencia sumamente importante sobre las principales fuentes de financiamiento utilizadas en la región y los inconvenientes que ocasiona el contexto de una economía bastante inestable y compleja a lo largo de la historia.

La segunda fortaleza que se vio reflejada en el trabajo fue el proceso de aprendizaje, permitiendo descubrir e incorporar nuevos conocimientos y capacidades para realizar mejores investigaciones y más profundas en un futuro.

Para cerrar, otro de los recursos encontrados durante el proceso de creación fue la modalidad de la materia, permitiendo abrir amplios espacios de consultas e intercambios, siendo de gran ayuda para lograr este trabajo final.

De todo lo mencionado a lo largo de lo expuesto, como conclusión final e integradora, se puede decir que las pymes de Río Gallegos a través del tiempo, la principal fuente de financiación siempre fueron los recursos propios, seguidos de los créditos bancarios.

Como así también, cabe mencionar que uno de los grandes obstáculos que padecen estas pymes familiares de servicios sigue siendo las altas tasas de interés de los pocos créditos que ofrecen las entidades financieras y la poca posibilidad de acceder a ellos, además de la poca información que manejan.

Se destaca que por el contexto que se está viviendo actualmente por la pandemia, la asistencia que realizó y sigue realizando el gobierno argentino para proteger a estas empresas fue de mucha utilidad. Sin embargo, se los debería adaptar para que sean accesibles constantemente, empleándose herramientas específicas para lidiar con este problema que tanto atormenta a los emprendedores.

Para interpretar las señales del mercado y para detectar los indicadores de riesgo de la empresa, se debe contar con un sistema que brinde información oportuna, precisa y acertada. Esto no es un asunto menor, sino que es lo que puede definir el éxito o el fracaso de una organización en una coyuntura que exige que las decisiones se tomen en forma más rápida y precisa de lo normal.

En un contexto inestable, el mercado se presenta distorsionado y por lo tanto las decisiones que se toman en la organización resultan afectadas por la poca visibilidad y dificultad en el análisis. Para hacer frente a un contexto inestable, en primer lugar, se debería analizar el estado general de la economía y contar con suficientes elementos para poder estimar hacia dónde se dirige la misma. En segundo lugar, es importante saber cómo impacta el escenario de aumento de precios y/o costos en la empresa, así como en el sector de la actividad.

La economía y las finanzas no son ciencias exactas, por lo que la incertidumbre está siempre presente en mayor o menor medida. Lo que se ha aportado en el presente trabajo son elementos a tener en cuenta a la hora de tomar una decisión en una pequeña o mediana empresa.

Por otra parte, el crecimiento de una empresa a través de los años hace que esta requiera de una infraestructura más compleja dentro de las áreas debido a que este está

asociado con el cambio. Existen ciertas herramientas que ayudan a planear y organizar este crecimiento. La mejor forma de evitar conflictos es previniéndolos y esto se puede lograr a través de una planificación como el protocolo familiar. Aumentando las opciones y capacidad de respuesta frente a situaciones difíciles, generando información relevante para futuros problemas, reduciendo así la incertidumbre y estimulando a la empresa al correcto funcionamiento para poder alcanzar sus objetivos.

Se recomienda también, que los propietarios tomen conciencia de la importancia de contar con un sistema de contabilidad adecuado que les permita obtener información oportuna, segura, confiable y útil, información que sirve de base para la toma de decisiones fundamentales de la empresa, como modificar la fuente de financiamiento, contar con los requisitos necesarios para poder obtener créditos, brindar información de la empresa donde las entidades financieras pueden confiar y no dudar, entre otros. Los empresarios podrían tomar acciones para seguir persistiendo, como buscar asesoramiento y hacer capacitaciones.

En futuras líneas de investigaciones se podría analizar una muestra con mayor cantidad de empresas, no solo de una ciudad, si no que se podría hacer una investigación a nivel provincial o nacional, logrando obtener una interpretación más general y en mayor profundidad.

También se podría realizar un análisis de la estructura de financiamiento de las pymes necesario para poder sobrevivir en el inicio, como así también en la puesta en marcha, haya o no un contexto inestable.

Podría ser sumamente interesante llevar a cabo una investigación que permita un análisis más exhaustivo, cuantitativo y detallado de cuáles son las causas por la que las pequeñas y medias empresas de Argentina tienen como fuente principal de financiamiento los recursos propios.

Además, se podría realizar un estudio en profundidad acerca de por qué los organismos y/o gobierno correspondiente no toma medidas para lograr mayores beneficios para las pymes.

Por último, se puede proponer la investigación sobre factores fiscales, que tengan relación con las pymes, como esto las afecta financieramente y cuál es la forma de organizarse frente a este tema.

Referencias

- AFIP. (2020). *Administración Federal de Ingresos Públicos*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- AFIP. (2020). *Administración Federal de Ingresos Públicos*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- AFIP. (2020). *Administración Federal de Ingresos Públicos*. Obtenido de <https://www.afip.gob.ar/moratoria/>
- Banco Nación . (2020). *Banco Nación Empresas*. Obtenido de <https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Creditos>
- BCRA. (28 de junio de 2018). *Banco Central de la República Argentina*. Obtenido de http://www.bcra.gov.ar/noticias/Medidas_credito.asp
- BCRA. (7 de mayo de 2020). *Banco Central de la República Argentina*. Obtenido de <http://www.bcra.gov.ar/noticias/coronavirus-bcra-creditos-mipymes-nuevalinea.asp>
- Calcagno, A. E. (2020). *Scielo*. Obtenido de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1665952X201500300016
- Caldentey y Pérez. (2018). *La inclusión financiera para inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. Cepal.
- Castán, A. P. (2016). *Empresa familiar: el proceso de sucesión y plan de sucesión*.
- CFI. (2020). *Consejo Federal de Inversiones*. Obtenido de <https://creditos.cfi.org.ar/1/39/Estadisticas>
- Cifrodelli, M. A. (2019). *Repositorio ITBA*. Obtenido de <https://ri.itba.edu.ar/bitstream/handle/123456789/1773/TRABAJO%20ITBA%20TESIS%20FINAL%20Miguel%20Cifrodelli.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Figueroa, M. S. (2019). *Protocolo familiar: Empresas familiares*. Ciudad de México: Instituto mexicano de contadores públicos.
- Franzolini. (2019). *La importancia de las PYMES en Argentina*.

Fundación Observatorio Pyme. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en Pymes industriales*. FUNDES. (2017). Obtenido de

<https://drive.google.com/file/d/0B7QNYIR3s8ghTVdkYjZ0V203WG8/view>

Gaudio y Giayetto. (2018). *Centro Regional Universitario Córdoba*. Obtenido de

<https://rdu.iua.edu.ar/bitstream/123456789/1725/1/Proyecto%20de%20Grado%20-%20Gaudio-Giayetto.pdf>

Gedesco. (2020). Obtenido de <https://www.gedesco.es/> Gobierno de la Provincia de Santa Cruz. (2018).

González, R. S. (2016). *Repositorio Digital UTDT*. Obtenido de

https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP_2016_Gonza%cc%81lez.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Herrero. (2019). Obtenido de

<https://uvadoc.uva.es/bitstream/handle/10324/36448/TFGN.1063.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Iavarone. (2012). *Costos por orden de producción*. Mendoza.

Ley 27.264. (13 de 07 de 2016). Errepar. Obtenido de

<https://www.errepar.com/contenidos/legislacion/20170726014448391/ley-27264-regimen-de-fomento-para-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas>

Llaneza y Bavich. (2020). *Pymes en Santa Cruz, características y aspectos*. Rio Gallegos: Universidad Tecnológica Nacional.

López y Laitón. (2018). *Problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina*.

López y Farías. (2018). *Repositorio Institucional de la Universidad Nacional del Sur*. Obtenido de

<http://repositorio.ug.edu.ec/bitstream/redug/30172/1/Tesis-Alternativas%20de%20Financiamiento%20para%20PYMES.pdf>

Martínez y Guercio. (junio de 2019). *Repositorio Institucional de la UNLP*. Obtenido de

http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/72370/Versi%C3%B3n_en_PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Mazzeo, Moyano y Nara. (2012). Obtenido de

<https://core.ac.uk/download/pdf/61887588.pdf>

Merediz. (septiembre de 2020). Obtenido de

<https://www.ambito.com/economia/> Ministerio de Producción. (2020).
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidaspymes-covid>.

Ministerio de producción, 2. (s.f.). *Ministerio de producción*. Obtenido de

<https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Montero. (2019). <http://www.dspace.uce.edu.ec/bitstream/25000/19024/1/T-UCE-0013-JUR-193.pdf>.

Noguera, M. (mayo de 2017). *Universidad Torcuato Di Tella*. Obtenido de

https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/11175/MBA_2017_Noguera.pdf?sequence=1&isAllowed=y

OLEA, M. E. (2016). *ERREPAR*. Obtenido de

<http://eol.errepar.com/sitios/ver/html/20161205091259042.html?k=creditos%20pymes>

Osorio, Barajas y Cáceres. (noviembre de 2016). *Dialnet*. Obtenido de

<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6069730>

Palacio y Arias. (29 de enero de 2020). *Repositorio Digital tdea*. Obtenido de

<https://dspace.tdea.edu.co/bitstream/handle/tda/544/ESTRATEGIAS%20FINANCIERAS.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Pedrosa. (2019). Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/prestamo.html>

Pérez. (2017). Obtenido de <https://definicion.de/credito-bancario>, 2017

Producción, M. d. (2020). <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>.

Saavedra García y León Vite. (2014). *Alternativas de financiamiento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa Latinoamericana Financing alternatives for Micro, Small and Medium Enterprise Latin-American*. Obtenido de <https://revistas.userena.cl/index.php/ruta/article/view/497>

Saavedra García, M. L., & León Vite, E. L. (s.f.).

Sampieri, R. H. (2018). *METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN: LAS RUTAS*

CUANTITATIVA, CUALITATIVA Y MIXTA. Ciudad de México: McGraw Hill México.

Sánchez. (enero de 2019). *Universidad de Jaen*. Obtenido de

[http://tauja.ujaen.es/bitstream/10953.1/11249/1/TFG_ANLISIS_FINANCIERO
_CONTABLE_Y_FISCAL_DEL_CONFIRMING.pdf](http://tauja.ujaen.es/bitstream/10953.1/11249/1/TFG_ANLISIS_FINANCIERO_CONTABLE_Y_FISCAL_DEL_CONFIRMING.pdf)

Sorenson. (2016). Obtenido de

<https://science.sciencemag.org/content/354/6319/1526.summary>

Soriano. (2018). *Pecados capitales*.

Terlato, N. (Abril de 2020). *Google Académico*. Obtenido de

<https://ucema.edu.ar/publicaciones/download/documentos/722.pdf>

Anexo I:

Documento de consentimiento informado:

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes. La presente investigación es conducida por Sánchez, Diana Aylén, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es obtener información sobre cómo se financian las pymes en contexto de inestabilidad.

Si tu accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente quince minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

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

Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Sánchez, Diana Aylén. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es obtener información acerca de cómo se financia la pyme en contexto de inestabilidad.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente quince 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 de él 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 este haya concluido.

Para esto, puedo contactar a Sánchez Diana Aylén.

Nombre del participante:

Firma del participante:

Fecha:

Anexo II:

Entrevista pymes de servicios:

¿A qué se dedica su pyme?

Tu respuesta

¿Es una empresa familiar? Si es así, ¿por quién está conformada?

Tu respuesta

¿Hace cuantos años está en marcha su pyme?

Tu respuesta

¿De qué manera financió el proyecto?

Tu respuesta

¿Su empresa ha pasado por momentos de inestabilidad?

Tu respuesta

¿De qué manera sobrevive su pyme en contextos de inestabilidad? ¿Cómo financia su empresa en esos momentos?

Tu respuesta

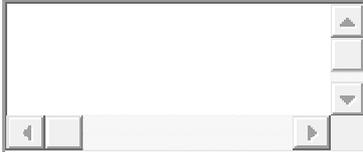
¿Qué tipo de financiamiento puede recomendar en contextos de crisis?

Tu respuesta



¿Cuál es su opinión sobre los créditos que los bancos ofrecen a las pymes?

Tu respuesta



¿Cómo afecto a su empresa la pandemia? ¿De qué manera pudo salir adelante?

Tu respuesta



¿Cuál es su conclusión respecto a cómo inicio su empresa y como fue creciendo hasta llegar a la actualidad?

Tu respuesta



Enviar