

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**Financiamiento durante las crisis en empresas familiares de Santiago del
Estero, 2020**

Financing during crises in family businesses in Santiago del Estero, 2020

Autor: Gerez Paz, Virginia

Legajo: VCPB34274

DNI: 37.530.648

Director de TFG: Salvia, Nicolás

Provincia de Santiago del Estero, Argentina, noviembre, 2020

Agradecimientos

Dedico mi Tesis a mi dulce hijo Victorio, mi fuente de inspiración y motivación, mi alma, razón por la cual hoy estoy culminando mi carrera. A mi amado padre que me apoyó incondicionalmente en lo moral y económico. A mi madre, hermanos y esposo por el apoyo brindado en el transcurso de todos estos años. Y por sobre todo a Dios, que ha forjado mi camino y me ha dirigido por el sendero correcto. Por todo ello, GRACIAS, LOS AMO.

Resumen

Las pymes familiares son muy importantes en la provincia de Santiago del Estero ya que generan fuentes de trabajo y aportan impuestos, montos que son significativos por la cantidad de ellas. Pero estas pymes no siempre cuentan con los fondos necesarios para poder llevar a cabo su actividad de forma normal y sobre todo se complica en épocas de crisis económicas como la del 2020. Esta investigación busca analizar ésta necesidad de financiamiento y las opciones que tienen para poder tomarlo junto con nuevas alternativas poco utilizadas para aportar conocimiento. La investigación fue de tipo descriptiva, el alcance fue mixto y el diseño no experimental y transversal. El objeto estuvo centrado en analizar las estrategias de financiamiento para las empresas de Santiago del Estero y se logró llegar a una conclusión a través del análisis de los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a las 5 empresas de la muestra. Se logra ofrecer información valiosa para las pymes como modo de aumentar su conocimiento.

Palabras clave: Financiamiento, pymes, crisis económica, alternativas.

Abstract

Family SMEs are very important in the province of Santiago del Estero since they generate sources of work and contribute taxes, amounts that are significant due to the amount of them. But these SMEs do not always have the necessary funds to be able to carry out their activity in a normal way and it is especially complicated in times of economic crisis such as 2020. This research seeks to analyze this need for financing and the options they have to be able to take it together with new little-used alternatives to contribute knowledge. The research was descriptive, the scope was mixed and the design was non-experimental and cross-sectional. The object was focused on analyzing the financing strategies for companies in Santiago del Estero and a conclusion was reached through the analysis of the results obtained from the interviews conducted with the 5 companies in the sample. It is possible to offer valuable information for SMEs as a way to increase their knowledge.

Keywords: Financing, SMEs, economic crisis, alternatives.

Índice

Introducción.....	1
Métodos.....	15
Diseño	15
Participantes.....	16
Instrumentos	16
Análisis de datos	17
Resultados	18
Discusión.....	23
Referencias	34
Anexo Documento de consentimiento informado	37
Anexo Cuestionario de entrevista.....	39

Introducción

La República Argentina está pasando por un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años, el cual no solo genera dificultades económicas para sus ciudadanos, sino que también afecta a toda su economía. Uno de los sectores más golpeados es el de las pymes (pequeñas y medianas empresas) familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir (Baggini, 2019).

La empresa es una institución nacida de la revolución industrial, el capitalismo y el liberalismo económico. Por su parte, la familia es otra institución en las sociedades, pero con una mayor repercusión de sus resultados, aunque les pese a los economistas. Estas instituciones se unen al momento particular y específico de la creación de una empresa de propiedad y operación familiar. Las dos instituciones exhiben semejanzas y diferencias, pero más que ello, lo que se procura destacar es el carácter de espacio de encuentro y convivencia de estas a través del actuar de los individuos en los procesos de ambas instituciones (Carosio, 2018).

La autora expone que históricamente, las primeras formas de organización de la actividad comercial e industrial constituyeron una extensión del sistema familiar. Sin embargo, durante mucho tiempo se ha prestado poco interés a la existencia y la relevancia económica de estas estructuras solapadas entre la empresa y la familia. En épocas recientes la tendencia es opuesta y diferentes grupos de interés (como asociaciones, instituciones de formación, etc.) han mostrado preocupación por su conocimiento y reconocimiento.

La empresa entonces representa el espacio para individuos y grupos de poder social y económico, a través de la cual es posible no solo la reproducción del capital, sino también la posibilidad de influir en la sociedad, los grupos y los individuos, más en los últimos 50 años donde el desarrollo empresarial se ha incorporado a sectores de servicios en general, así todo producto o servicio que un individuo en el siglo XXI utilice o contrate estará fabricado y proporcionado por un gran número de empresas (Carosio, 2018).

La institucionalización de la empresa como actor social es incuestionable y, sin tener la historia y fortaleza de la familia como institución, su historia y peso en la vida actual de individuos y sociedades la convierte en una institución tan fuerte que, inclusive algunas de

ellas compiten con los objetivos de otras instituciones tan importantes como el gobierno, la iglesia y el ejército, por mencionar a las principales instituciones (Rabinovich, 2017).

El objeto social de la empresa consistente en la producción de bienes y servicios para la satisfacción de diversos niveles de necesidad en las sociedades en donde estas se encuentran, pero que dicha producción de bienes y servicios son solamente medios de generación de valor y capital. De tal forma que la efectividad, la calidad, la productividad y la rentabilidad son los valores principales a partir de los cuales se evalúa su existencia, sobrevivencia y planeación (ADIRAS, 2019).

Existen en el mundo innumerables estudios sobre las empresas familiares, al respecto, según cifras estadísticas del Instituto de Empresa Familiar se estima que en el 85 % de las empresas españolas son familiares, generan un 70 % del PIB y del empleo privado. Se calcula que un 65% está en primera generación, un 25% en segunda, un 9% en tercera generación y tan sólo un 1% en cuarta generación o más (González, 2016). Las cifras muestran que en Estados Unidos el 95% de las empresas son empresas familiares que producen el 50% del Producto Nacional Bruto (PNB) y generan el 59% de empleo; en Reino Unido el 75%, en Suecia el 90% o más, en Italia y Oriente es próximo al 95%; en Colombia el 68% de las empresas son EF. De igual forma, en América Latina, en Brasil representan el 90%, seguido por México con 80%, Chile entre 75% y 90%, mientras que Argentina tiene 65%.

Tal como expresaron Antognolli et al. (2012), las empresas familiares se constituyen en el motor de las economías mundiales, y Argentina no es una excepción. Entre 80% y 90% de todas las empresas en el país son familiares, representando más de 50% de la actividad económica. Sin embargo, sólo un tercio de las empresas familiares que se crean alcanza la segunda generación, 15% transita la tercera, y tan sólo 1% llega a la cuarta. Las estadísticas en Argentina muestran porcentajes similares: 70% de las empresas desaparece en la primera generación familiar, 30 % de las firmas se heredan a los hijos y sólo 5 % llega a los nietos.

Al indagar las razones de estas estadísticas, es muy factible descubrir que la mayor causa de la agonía empresarial reside en factores como la ausencia de procesos de planeación financiera del negocio, que sumadas al limitado acceso al crédito que poseen y su escasa capacidad productiva profundizan sus condiciones de crisis y poca competitividad. Todo esto

sumado al proceso de transformación digital que se ha ido dando en todos los procesos productivos de las empresas familiares del país (Antognolli et al., 2012).

Datos recientemente recogidos por la Fundación Observatorio PYME (2018) muestran que en la mitad de las empresas menores de la industria manufacturera las decisiones son tomadas por presidentes o socio-gerentes principales con más de 60 años (el 40% tiene 65 años o más). Además, sólo el 6% cuenta con un directivo general menor de 41 años. La clase media empresarial de la industria argentina no es joven.

Es habitual que las pequeñas y medianas empresas no dispongan de estructuras que les permitan establecer una clara división de roles y tareas. Eso impacta, fundamentalmente, a nivel gerencial y directivo, ya que quienes ocupan esos puestos se ven absorbidos por la operación diaria y encuentran dificultades para tomar distancia y enfocarse en las decisiones estratégicas (ADIRAS, 2019).

Al momento de establecer cuales son las fuentes de financiamiento Bustos y Pugliese (2015) indican que las pymes cuentan con dos alternativas, la primera es la opción de financiamiento mediante recursos propios y la segunda mediante financiamiento externo. En lo que respecta al financiamiento propio, de acuerdo con estos autores, este instrumento es el más utilizado en Argentina debido a que las pymes obtienen financiamiento mediante aporte de los socios, distribución de utilidades, lo cual no genera costos adicionales y permite mayor flexibilidad respecto del destino de dichos fondos.

Por el contrario, para Rojas (2015) si bien la alternativa de financiamiento con recursos propios es la más elegida por las pymes, este no permite utilizar la totalidad de los recursos, debido a que, de optar por este método, se limitaría la cantidad de dichos recursos disminuyendo el crecimiento de las empresas. En este estudio se analizó la empresa con una dimensión organizativa (gestión) y con una perspectiva estratégica (negocio). Esta última perspectiva permite analizar la competitividad empresarial, en función de sus productos, mercados y recursos. Como se observa, la sucesión es el área central en este proceso. Una amenaza latente a la continuidad de la empresa familiar es, que su modelo de negocio es anticuado debido a la falta de análisis del entorno para comprender los cambios que se producen. El líder encargado de la transición debe analizar la creciente complejidad del

panorama económico, la mayor incertidumbre y las considerables disrupciones del mercado (Heredia Portillo, Guardado Ibarra y Méndez González, 2019).

La complejidad mencionada se ha dado a lo largo del tiempo en gran cantidad de ocasiones debido a las crisis que se ha generado a nivel mundial o nacional. Estas crisis han tenido diversos orígenes, pero las consecuencias generalmente han sido las mismas y han desencadenado graves problemas financieros y económicos. Estos problemas repercuten en mayor medida en las pymes dado que su tamaño o el tiempo de vida que llevan no les permite estar fuertes a nivel financiero para permitir sobre llevar los problemas diarios por mucho tiempo (Camberos Castro y Bracamontes Nevárez, 2015).

Uno de los aspectos principales a desarrollar luego de lo expresado sobre las empresas es ¿qué es una Pequeña y Mediana Empresa (PyME) y cuáles son sus características principales? Según la Administración Federal de Ingresos Públicos (2020) as PyMEs son micro, pequeñas y medianas empresas que desarrollan sus actividades en el país, las cuales incluyen los siguientes sectores: comercio, servicios, comercio, industria, minería o agricultura. Pueden estar formadas por varias personas, dependiendo de la actividad, y sus ventas totales anuales totales en pesos no pueden exceder el monto determinado según su categoría. Pueden inscribirse en el registro destinado por el gobierno nacional siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes según Tabla 1 Topes de ventas totales anuales por rubro. El monto de las ventas es el que surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo los impuestos que pudieran corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones.

Tabla 1

Topes de ventas totales anuales por rubro

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: Elaboración propia con base en datos de AFIP (2020)

Otra información que brinda desde la página de la AFIP para reconocer la categoría de cada pyme en Argentina, se observa en la Tabla 2 Cantidad de empleados determinante de categoría Mi Pyme, la cual expone la cantidad de empleados que componen las empresas para ser asignada a su categoría correspondiente.

Tabla 2

Cantidad de empleados determinante de categoría Mi Pyme

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

Fuente: Elaboración propia con base en datos de AFIP (2020)

Las micro, pequeñas y medianas empresas argentinas son muy importantes en la economía ya que contribuyen considerablemente en la generación de riqueza, la demanda y capacitación de mano de obra. Son las causantes de una mejor distribución del ingreso, contribuyen al desarrollo de la economía regional y juegan un papel fundamental en un sistema socioeconómico competitivo. Desde un punto de vista dinámico, pueden generar cambios en la estructura del mercado social, producir empresas que entran y salen constantemente, que sin duda ayudarán a mantener un entorno de competencia, con niveles de precios y rentabilidad tienden a estabilizar un mercado cada vez más competitivo (Duarte, 2017).

En la Argentina, actualmente, hay 853.886 pymes, de las cuales 447.176 se encuentran registradas, es decir el 52,4 %. Dentro de las registradas, se encuentra la siguiente clasificación: 63.845 pymes pertenecen al sector industrial, 66.694 pertenecen al sector agropecuario, 112.600 forman parte del sector comercial, 165.189 son del sector de servicios, 18.747 pertenecen al sector de la construcción y 725 al área de la minería (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020).

Según investigaciones realizadas afirman que una de las características de las PyMEs en Argentina es que son predominantemente empresas familiares. Una alta proporción de las PyMEs son concebidas y administradas por grupos familiares, tanto en cuanto a la propiedad de la empresa como por el tipo de gestión empresarial. Cerca del 70% son de este tipo de organización, alcanzando a valores próximos al 85% en los establecimientos pequeños y a cerca del 50% en las empresas medianas (Duarte, 2017).

Las dificultades financieras son una constante para su desenvolvimiento, especialmente por las crisis económicas que han debido soportar, por lo cual se puede exponer que este factor suele aumentarse en tiempos de inflación, dado que las fuentes de financiamiento de las Pymes aumentan sus tasas de interés como una medida contra la inflación (Camberos Castro y Bracamontes Nevárez, 2015).

Según mencionan Gutiérrez Andrade y Zurita Moreno (2006), dentro de los múltiples efectos que genera la inflación, se pueden destacar los siguientes:

- Disminución del uso del efectivo e incremento en la inversión por adquisición de bienes y servicios de carácter duradero.
- Reducción del efectivo bancario disponible para nuevos proyectos de inversión.
- Reducción del poder de compra del consumidor, que disminuye el nivel de la actividad e impacta en el nivel de empleo
- Tendencia al aumento de las tasas de interés, lo cual incide en el nivel de inversión.
- Incrementa el nivel de incertidumbre sobre el sistema, que a su vez impacta en el riesgo país y en futuros créditos.
- Se ejerce presión sobre el tipo de cambio del sistema en cuestión.

Este fenómeno descrito por los autores mencionados en el párrafo anterior afecta a las pequeñas y medianas empresas de diferentes maneras:

- Los nuevos clientes del sistema bancario son, para las entidades financieras, los que mayores problemas presentan para conseguir información, como por ejemplo su historial crediticio. En el caso de personas jurídicas, estos nuevos clientes son principalmente pequeñas empresas.
- Las empresas pequeñas, por su propia naturaleza, pueden ofrecer montos pequeños de capital como garantía de la potencial financiación.

- Debido a que los montos que suelen solicitar las PyMEs son relativamente bajos, los bancos tienen desventajas de escala a la hora de buscar información alternativa sobre los antecedentes crediticios de las empresas.
- En muchos casos, debido a la falta de profesionalización del management pyme no se cuenta con el conocimiento suficiente acerca de las mejores prácticas y procedimientos para acceder al mercado de crédito.

Durante procesos inflacionarios habitualmente generados por crisis, las PyME son unas de las primeras en verse afectadas debido a su tamaño ya que distan mucho de las grandes empresas sobre todo en la base financiera con la que cuentan para enfrentar los problemas. Este fenómeno se agudiza en las PyME de tipo familiar debido a las características propias de estas unidades de negocios donde una familia o grupo de familias son las propietarias. Habitualmente los dueños son reacios a buscar y solicitar financiamiento de terceros por miedo a perder el control total que ejercen (Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas [FIEL], 1996).

Según FIEL (1966) esta característica se va a ver aún más marcada de acuerdo a la generación que gobierne a la empresa en el momento de pasar por una crisis ya que de acuerdo a la edad del dueño o la perspectiva generacional es como se va a afrontar el problema y buscar la solución.

Uno de los mayores problemas que atraviesan las PyME en la vida diaria y de forma más marcada durante las crisis, es la dificultad de financiar créditos y, por falta de capital propio, deben recurrir a otras fuentes a las cuales se le dificulta acceder por desconocimiento, porque no cuentan con garantía, por falta de oferta financiera, o por falta de políticas que fomenten el desarrollo de las PyMEs. Para que estas empresas puedan salir de una crisis financiera y crecer a nivel económico, deben encontrar estrategias financieras acordes a su situación para así poder cumplir con una obligación crediticia, ajustándose a sus necesidades principales, pero esto resulta difícil debido a que muchas veces no se encuentran en un estado óptimo que soporte dicho financiamiento y generan desconfianza y un mayor riesgo de incumplimiento en sus pagos. La importancia de las PyMEs demuestra ser creciente a medida que el nivel de desarrollo de la economía aumenta. Las estadísticas internacionales muestran

que al expandirse la economía, más relevante es la participación de las pequeñas y medianas empresas en la agregación de valor y en la generación de empleo formal (Miranda, 2013).

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables. Contablemente, estos recursos se ubicarán en el pasivo, en el cual se encuentran las obligaciones de la empresa tales como préstamos, créditos, proveedores, etc. y, en el patrimonio neto, se ubicarán los recursos propios de la empresa tales como aportes, resultados no distribuidos, etc (Torres, Guerrero y Parada, 2017).

A continuación, se comienza hacer un detalle de los financiamientos disponibles. El bajo nivel de crédito al sector privado y el porcentaje relativo pequeño de PyMEs que acceden al sistema financiero parece evidenciar la hipótesis de que esta falla de mercado es considerable profunda. Mientras que en América Latina el financiamiento al sector privado representa, en promedio, el 40% del Producto Bruto Interno (PBI), en Argentina no supera el 14%. En cuanto al acceso al financiamiento, una encuesta realizada al sector empresario en 2010 muestra que tan solo el 33,3% de las firmas del país utilizan bancos para financiar gastos, mientras que en América Latina este porcentaje asciende al 40,2%. Esta diferencia entre el país y la región se vuelve aún mayor en las empresas pequeñas (26,5% contra 34,6%) y en las medianas (35,5% contra 46,8%) (Butler et al., 2017).

La encuesta realizada por los autores mencionados genera otros datos interesantes: en Argentina, solo el 13,9% de las inversiones se financia con préstamos bancarios. En el caso de las empresas pequeñas y medianas, estos valores se ubican en 11% y 14,5% respectivamente. En otros países de la región, como son los casos de Brasil y Chile, las inversiones realizadas con crédito bancario representan un 32,3% y 50,6% respectivamente y están menos sesgadas hacia las empresas de mayor tamaño. Por último, la encuesta también muestra que en Argentina el porcentaje de empresas que identifican al acceso o costo de financiamiento como una restricción seria se ubica en el 43,5%, mientras que el promedio de la región no supera el 30%.

Luego de los datos expresados se realiza una exposición de los distintos tipos de fuentes de financiamiento existentes a los que pueden acceder las empresas bajo estudio. Estas fuentes se pueden clasificar de acuerdo a diversos criterios como.

1. Según su propiedad

- Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa.
- Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa y generan deudas.

2. Según su vencimiento

- A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.
- A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.

3. Según su procedencia

- Fuentes de financiamiento internas:
 - resultados no distribuidos;
 - aportes de los socios;
 - reservas.
- Fuentes de financiamiento externas
 - Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
 - *Leasing*: En el contrato de leasing el dador conviene 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.
 - *Factoring*: hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos.
 - Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (art. 1409, Código Civil y Comercial de la Nación).

- *Confirming*: también conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- *Crowdfunding*: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma.
- Financiamiento público: recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

En Argentina la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Se puede visualizar esta tendencia mediante los siguientes datos extraídos del informe Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2017); en él, se muestra cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el período 2007–2016. La información se plasmó en la Figura 1 Fuentes de financiamiento utilizadas, que se muestra a continuación. Gracias a estos datos se puede observar que la segunda fuente más utilizada es el financiamiento bancario, ya sea público o privado. La obtención de fondos para inversión a través de programas públicos sería poco significativa en comparación con los estándares europeos que giran en torno al 12 % del total, mientras que el financiamiento de proveedores constituirá la tercera fuente.

Históricamente, un poco 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 adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las pymes considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15 % declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Fundación Observatorio PYME, 2018).

Figura 1. Fuentes de financiamiento utilizadas. Fuente: Fundación Observatorio Pyme (2017)

Los datos mencionados anteriormente permiten observar la forma de financiamiento más utilizada por las pymes y algunas de las razones que llevaron a esta toma de decisiones en años anteriores. Una fuente de financiamiento alternativa a las mencionadas anteriormente es el *crowdfunding*, la cual cada vez más está teniendo un mayor crecimiento y desarrollo; esta puede ser definida de la siguiente manera: se trata de la cooperación colectiva basada en un grupo de personas que conforman una comunidad, la cual utiliza nuevas tecnologías para financiar y difundir proyectos de su interés.

En la Argentina, desde abril de 2018, la Comisión Nacional de Valores (CNV) reglamentó el sistema de financiamiento colectivo, el cual tiene solamente alcance en el crowdfunding de capital (Reporte Fintech, 2019). Esta ley permite un mayor desarrollo de esta fuente de financiamiento alternativa; tal como comenta Consentino, vicepresidente de la Cámara Argentina Fintech: “Es una muy buena ley, que se logró gracias al trabajo conjunto

de la CNV, la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción, la Cámara que se sumó después, y que se sometió a consulta pública” (Ecos365, 2019).

Las leyes que regulan este tipo de financiamiento otorgan seguridad acerca del proyecto que la empresa quiere llevar a cabo. Se trata de dejar la operación en manos del mercado y generar un ámbito de confianza entre ambas partes —inversores y emprendedores—, ya que el proyecto no es algo que vaya a concretarse de repente.

Mediante el avance de la tecnología fueron surgiendo nuevas fuentes de financiación que antes no eran posibles. Santamaría (2017) menciona tres de ellas:

- Incubadoras: esta modalidad sirve para contener, promover y perfeccionar ideas y proyectos para hacer de ella un proyecto sustentable y duradero en el tiempo.
- Inversores ángeles: Un grupo de inversores ángeles típico invierte en un rango de \$50.000 a \$500.000 por negocio, dependiendo de cuántos miembros del grupo estén interesados en la empresa. La mayoría de los grupos de ángeles mantienen un foco regional o local para maximizar la habilidad de los miembros de involucrarse en el crecimiento de sus inversiones. A menudo los grupos de ángeles tienen sitios de Internet que proveen instrucciones para la presentación de planes de negocios.
- Crowdfunding: se basa en la idea de que personas con dinero que confían en personas con ideas y juntos trabajan para sacar un proyecto adelante, tal como se explicara anteriormente.

Santamaría (2017) especifica algunas cuestiones reflejadas cómo obstáculos a los que se enfrentan las Pymes en su gestión financiera:

1. Dificultad para alcanzar economías de escala, lo que la excluye del acceso a mercados internacionales, puesto que no puede ser un exportador competitivo o proveedor permanente.
2. Costos unitarios altos, que le limitan el acceso a la oferta de servicios de créditos, seguros y otros.
3. Percepción de mayor riesgo, asumiendo mayores costos financieros por desconocimiento del riesgo por parte de los intermediarios financieros. Afrontando las garantías exigidas con el patrimonio familiar, el cual se confunde generalmente con el de la empresa.

4. Innovación y tecnología escasa, por tener restricciones presupuestarias y limitaciones al acceso de fuentes de información, imposibilitando el desarrollo tecnológico y la adopción de nuevos métodos de producción que las harían más competitivas. Además, existen deficiencias en la calificación de los recursos humanos.
5. Insumos de producción, la compra de pequeñas cantidades encarece el producto final, imposibilitando alcanzar y mantener la calidad y los precios de las empresas grandes.
6. Deficiencias en la gestión, por lo general quien dirige la empresa es su fundador, que suele resultar un buen técnico y emprendedor, pero no tiene las habilidades y los conocimientos gerenciales para administrar, organizar y comercializar su producción.
7. Restricciones para competir, pues los limitados canales de distribución y puntos de venta, nacionales e internacionales, dificultan la entrega de productos. Además, muchas veces no existen posibilidades de producir y comercializar grandes volúmenes de producción en un momento o plazo determinado para la exportación.
8. La capacidad para penetrar en los mercados internacionales, representa inicialmente costes fijos relativamente altos para enfrentar la fuerte competencia, sumándose que se debe contar con estrictos sistemas de control de calidad en la producción y entrega del producto, de los cuales generalmente carece en gran medida pues los costes fijos son altos.

González (2016) señala que la existencia de financiamiento conducente de manera específica a las Pymes en cualquier país es un requisito fundamental para que las mismas puedan invertir y crecer. Sin créditos, no hay inversión, no se contrata más personal, no se compran nuevas máquinas, no se produce más y muchas empresas quedan frenadas en el camino de la profesionalización. Sin financiamiento dirigido, se terminan profundizando las desigualdades entre empresas ya que sólo pueden crecer aquellas firmas que cuentan con recursos propios. En este punto, resulta clave el rol de un Estado que intervenga y acompañe al mercado y a las empresas en pos de un mayor bienestar general.

En lo que respecta a este tipo de financiamiento, desde Ministerio de Desarrollo Productivo (2020), ofrecen a las pymes distintas alternativas:

- Fondo Semilla: el mismo está destinado a pymes que buscan obtener conocimiento respecto a planes de negocios para ofrecer servicios o fabricar bienes, contando con un préstamo sin intereses.
- Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR): está destinado a pymes que se encarguen de producir bienes o servicios del sector tecnologías de información y comunicación.
- Crédito Exporta: Desde la página Mi Argentina (2020) este tipo de financiamiento tiene relación con el anterior debido a que está destinado a pymes del sector TIC, pero exclusivamente para empresas productoras de software, con el fin de promover la actividad exportadora, donde las solicitantes deberán contar con el 20% del monto a financiar.

Por otra parte, desde el Banco de la Nación Argentina (2020) ofrece un crédito para pymes destinado a la financiación de proyectos de inversión que se destinan a la adquisición de bienes de capital (nuevos), construcción de instalaciones para la producción de bienes y/o servicios y la comercialización de estos y capital de trabajo de proyectos de inversión de MiPyMEs por hasta un monto equivalente al 20% del importe total del proyecto. El BNA (2020) establece el monto máximo a solicitar es de \$10.000.000 de pesos, con un plazo de 36 meses a una T.N.A. fija del 15%, utilizando el sistema alemán como sistema de amortización, además de otorgar un plazo de gracia de 12 meses.

Por lo expuesto hasta el momento se plantean los siguientes interrogantes: ¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes familiares en Santiago del Estero? ¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión? ¿Qué estructura de financiamiento adoptan las empresas en esta situación? ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes? ¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?

Se busca dar respuesta a todos los interrogantes presentados como modo de generar un conocimiento dedicado a brindar a las empresas una guía a tener en cuenta ante la crisis que se vive durante el año 2020 como resultado de la pandemia generada por el COVID19.

En una crisis no existe el tiempo de analizar profundamente cada alternativa disponible y es por eso tal que se pretende ofrecer un compendio explicado y escudriñado sobre el financiamiento que permita a los dueños de las empresas familiares de Santiago del Estero la toma de decisiones en condiciones de incertidumbre.

Para lograr el cometido de este trabajo se plantea el siguiente objetivo general:

- Analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes familiares de Santiago del Estero en el contexto económico de crisis del año 2020.

Con el fin de cumplir con el objetivo general propuesto se plantean los siguientes objetivos específicos:

- Analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares en tiempos de crisis.
- Exponer las problemáticas que se presentan a las pymes santiagueñas respecto al financiamiento.
- Describir los efectos de las crisis económicas en las empresas y la relación con la necesidad de financiamiento.
- Definir fuentes de financiamiento alternativas disponibles para las empresas familiares.

Métodos

Diseño

La investigación planteada fue de alcance descriptiva, se intentó especificar los rasgos significativos de un fenómeno, en este caso, la importancia del financiamiento para la supervivencia de las empresas familiares de la ciudad de Santiago del Estero. También se buscó expresar la forma más conveniente de financiarse para las PyMes (Hernández Sampieri y Fernández Collado, 2014).

El enfoque fue mixto desde una perspectiva centrada en el entendimiento de determinados fenómenos, con la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa y una indagación más flexible sin el uso de investigación basada en números. Estos datos

luego fueron expuestos de forma numérica para poder evaluar porcentualmente y de esa forma llegar a una conclusión.

El diseño del trabajo fue no experimental, ya que se realizó sin manipular de manera intencional las variables y solo se observaron cómo se presentaron los fenómenos tal como se dieron en su contexto natural, y de tipo transversal, es decir, se recopilaron datos en un momento único del tiempo, es decir durante el año 2020 (Hernández Sampieri y Fernández Collado, 2014).

Participantes

La población fue la totalidad o el conjunto de elementos o sujetos que compartieron una serie de especificaciones, la cual estuvo conformada por las empresas familiares de la provincia de Santiago del Estero.

La muestra fue un subgrupo o subconjunto de la población, que en el trabajo estuvo representada por cinco empresas familiares de diferentes rubros de la provincia mencionada. Previo a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento a cada uno de los participantes en Anexo I Consentimiento informado.

El muestreo fue no probabilístico, voluntario y por conveniencia. Por motivo del aislamiento social preventivo por una enfermedad letal que se vivió en el país, solo se pudo acceder a determinadas empresas, ya que la forma de contacto fue únicamente virtual.

Instrumentos

Se buscó información de diferentes fuentes y portales académicos como papers, entrevistas especializadas, libros, y demás, para la investigación de manera profunda del tema. Estos sitios fueron Google Académico, SciELO, Redalyc, Dialnet, etc.

Mediante la comunicación con las cámaras de comercio de la ciudad y además a través de diferentes contactos, fue como se llegó a tener información acerca de las diversas empresas familiares para contactarse con ellas. Una vez obtenidos los datos necesarios se realizó una presentación, en la cual se informó a cada una de ellas sobre la temática que se iba a abordar, mediante un correo electrónico o llamada telefónica.

En muchos de los casos se pudo acceder de manera sencilla y flexible a la información gracias al aporte de los propietarios. Además, algunos de ellos se pusieron a disposición de manera voluntaria para proporcionar de manera más amplia y detallada información pertinente que hiciera necesaria para la investigación.

Se utilizó una técnica cualitativa para la recolección de la información, la entrevista. Que fue una técnica conversacional de recaudación de información, que estuvo basada en una serie de preguntas o afirmaciones que planteó el entrevistador al entrevistado.

Este instrumento se confeccionó con una serie de preguntas cerradas y abiertas, de tipo semiestructurada, que fue elaborada de manera previa, para recopilar en profundidad la información. La entrevista fue enviada por correo electrónico a cada uno de los participantes de la muestra o en algunos casos se hizo de forma verbal a través de llamadas telefónicas.

Análisis de datos

De toda la información obtenida de las fuentes académicas para comprender el tema en detalle, se analizaron los datos más relevantes para poder entender y expresar la problemática. Durante la lectura de los textos se colocaron las ideas principales en un archivo en forma de tabla realizado a través del programa Word para luego servir de resumen que permitió realizar la redacción.

Se transcribieron de manera completa las respuestas de cada uno de los participantes para luego, examinar los datos obtenidos y poder realizar posteriormente su análisis. El programa que se utilizó para exponer estos datos fue Excel donde se hizo una tabla de doble entrada para poder comparar las respuestas de cada empresa para cada pregunta de forma comparativa.

Este análisis fue realizado tomando las respuestas de las empresas y dividiendo por la correspondencia con cada objetivo específico para poder determinar las partes que luego fueron en un todo analizadas.

A continuación, se realizó una breve descripción de cada empresa mediante las respuestas obtenidas de la entrevista, a modo de tener una idea general de la situación de cada una de ellas. Así se llegó a determinar las repuestas más obtenidas con el fin de llegar a una conclusión.

Resultados

Para realizar el análisis de las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares de Santiago del Estero durante el año 2020, en primer lugar, se realizó un diagnóstico de las empresas de forma comparativa y se expresó en la Tabla 3.

Tabla 3

Diagnóstico de empresas de la muestra

Pregunta	E 1	E 2	E 3	E 4	E 5
Antigüedad	24	20	32	25	27
Actividad	Estación de servicios	Constructora	Constructora	Constructora	Transporte
Edad del director	63	57	63	59	62
Toma de decisiones	Director	Director e hijos	Director en soledad	Director con un hijo	Director
Cantidad de empleados	23	25	21	64	51
Promedio de ventas anuales	\$41.000.000	\$39.000.000	\$50.000.000	\$95.000.000	\$105.000.000
Variación de ventas durante el 2020	Reducción del 90% desde ASPO	Reducción del 80% desde ASPO pero luego aumentó al 90% de lo normal.	Reducción del 85% por 4 meses y luego volvió a subir	Paralizado desde ASPO y luego normal.	Durante 1 mes se redujo el 90%, luego se llegó al 80% de lo habitual.

Fuente: Elaboración propia.

Con las entrevistas se pudo determinar la estructura de financiamiento que utilizaron las empresas de la muestra durante el año 2020. Esa información se plasmó en la Figura 2 y Figura 3.

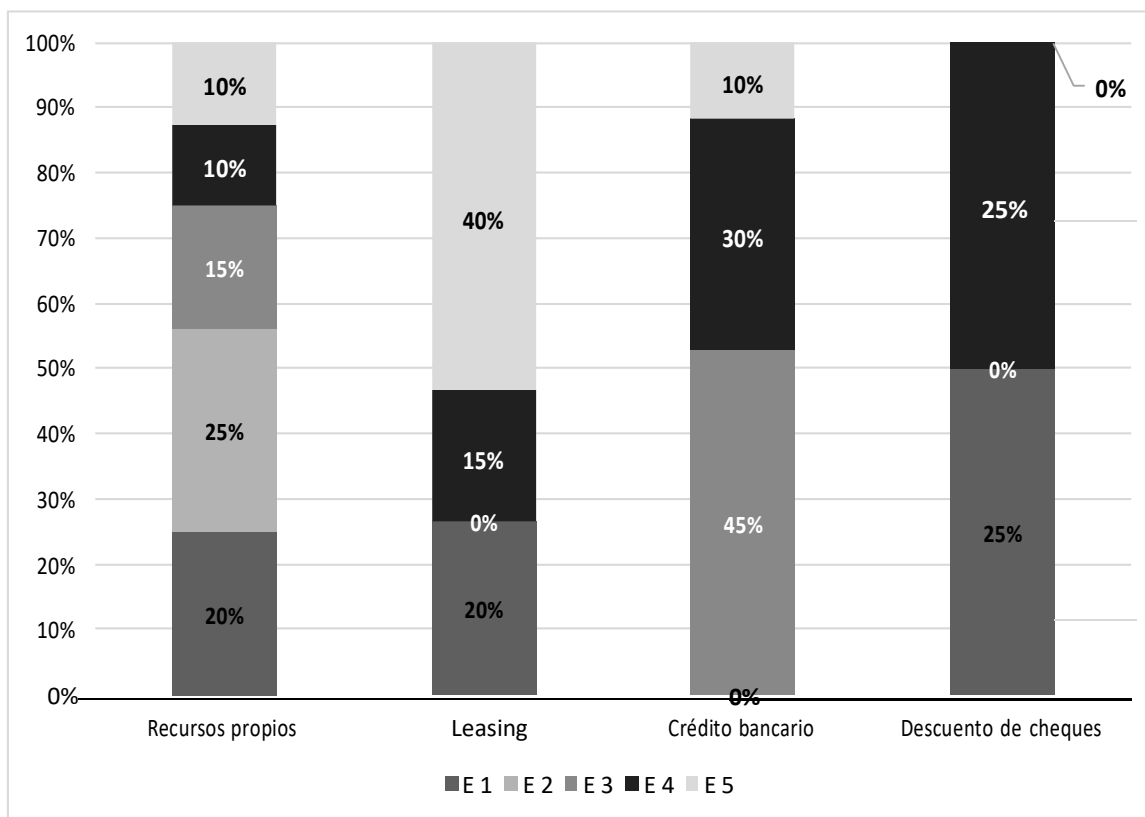


Figura 2. Estructura de financiamiento adoptado 1ª parte. Elaboración propia.

Con respecto al financiamiento a través de entidades bancarias durante el año 2020, se determinó que el 40% de las empresas lo solicitó y obtuvo, el 40% lo solicitó y no lo obtuvo y el 20% no solicitó.

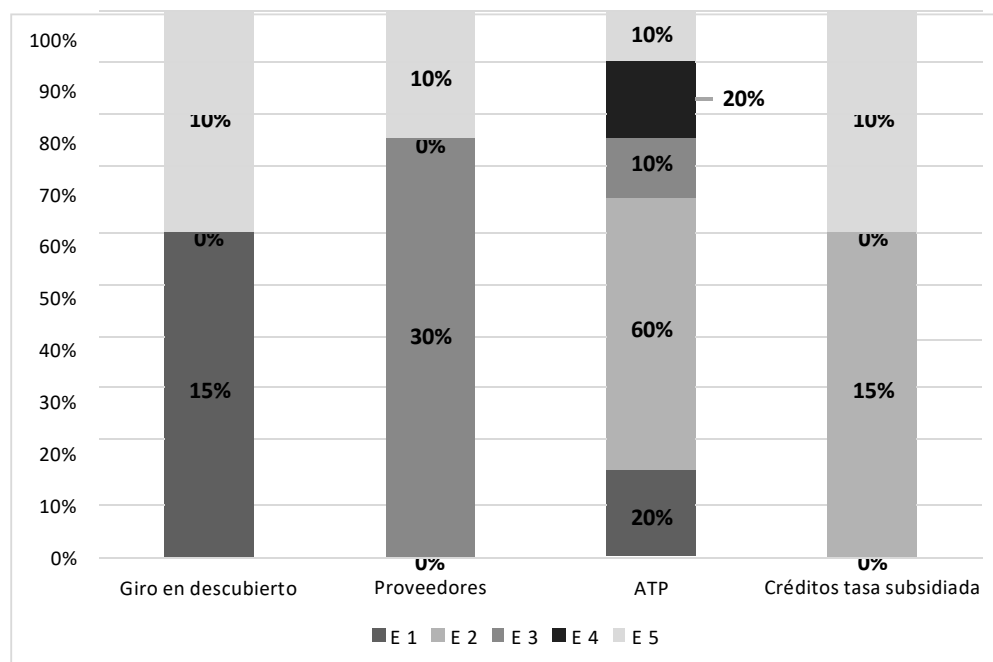


Figura 3. Estructura de financiamiento adoptado 2ª parte. Elaboración propia.

Luego de conocer la estructura de financiamiento que usaron las empresas de la muestra, se indagó sobre las problemáticas que se les presentaron a las pymes santiagueñas para obtener financiamiento, como se describió en las Tabla 4 y 5.

Tabla 4

Problemáticas del financiamiento parte 1

Financiamiento	E 1	E 2	E 3	E 4	E 5
Recursos propios	Sí usa pero deja la empresa sin recursos	Sí usó, se quedan sin disponibilidades	No hubo problemas con el acceso, sino que fue mal invertido.	En algunas ocasiones no se comparte la decisión de utilizarlos.	Ninguno
Alquiler de bienes con opción a compra	Altos gastos de seguro y reparaciones del vehículo.	No usa/No conoce	No usa/No conoce	No se cumplió con los requisitos solicitados.	Costó tomar la decisión pero es muy importante para la compra de camiones.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5

Problemáticas del financiamiento parte 2

Financiamiento	E 1	E 2	E 3	E 4	E 5
Factoring	Desconoce	Desconoce	Desconoce	Desconoce	Desconoce
Crédito Bancario	No	El monto necesitado no fue posible.	Las cuotas a abonar fueron impedimento.	El único problema fue la garantía pero se solucionó.	La documentación no fue aprobada.
Descuento de cheques	Algunos de los cheques fueron rechazados	No usa	No usa	Rechazo de cheques	No usa pero analiza
Proveedores	No usa	No usa	Tratar los plazos de pago	No usa	A veces no poder cumplir con los plazos.
Programas del Gobierno	Demora en el otorgamiento	Muchos requisitos e incurrir en gastos elevados.	Cumplir los requisitos en poco tiempo	Requisitos	Gastos que el monto a otorgar no lo justificaba.

Fuente: Elaboración propia.

Para realizar la descripción de los efectos que causó la crisis económica y cómo se relacionaron con la necesidad de financiamiento en las empresas, se recurrió a la Tabla 5. Las empresas expresaron que la necesidad de financiamiento se relacionó con la crisis dado que fue cuando necesitaron más la obtención de recursos ante los problemas que le causaron esta particular crisis.

Tabla 5

Efectos de la crisis económica en las empresas

	E 1	E 2	E 3	E 4	E 5
¿La crisis del 2020 ha afectado a su empresa?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
¿De qué forma?	Disminución notable de ventas por ASPO	Baja en ventas y aumento de costo laboral	Costos laborales por pandemia	Costo laboral e inflación	Inflación y baja en ventas durante ASPO
Aumento de costos generales	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Aumento en la necesidad de financiamiento	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí

Fuente: Elaboración propia.

Como última instancia se analizaron las fuentes de financiamiento alternativas disponibles para las empresas familiares de Santiago del Estero. Se realizó para esto la Figura 4 en la que se plasmaron las fuentes poco utilizadas o desconocidas por las empresas para analizar las que mejor se adaptan a cada una de ellas.

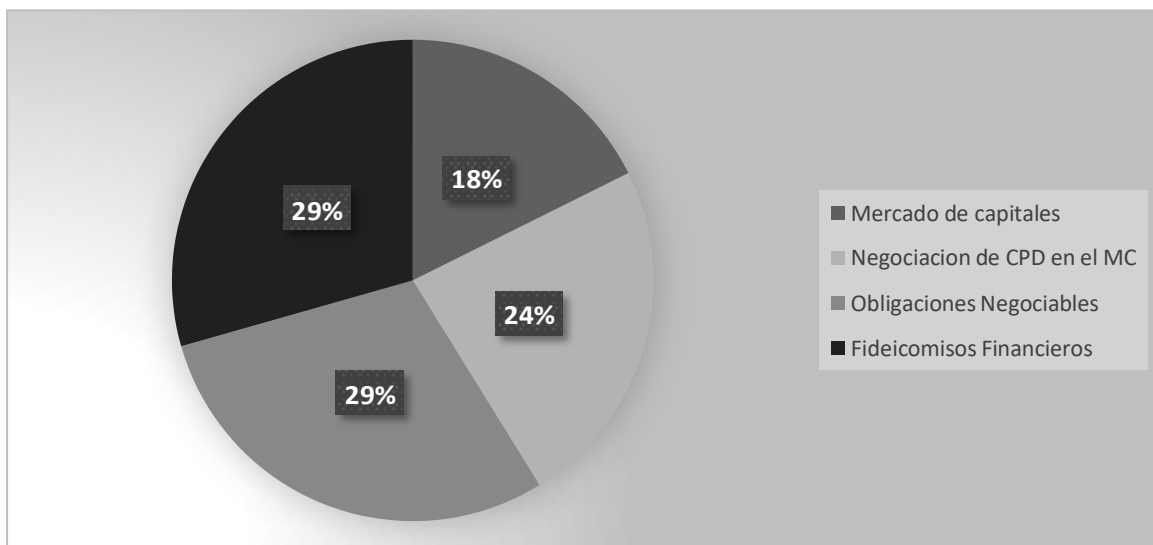


Figura 4: Fuentes de financiamiento desconocidas. Elaboración propia

Discusión

Esta investigación se centra en realizar un análisis de las estrategias de financiamiento que adoptan las pymes familiares de Santiago del Estero y cuáles de ellas son más convenientes para cada tipo de empresa.

Para analizar la estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares en tiempo de crisis se analiza la información obtenida de las entrevistas realizadas. Se determina que las 5 empresas de la muestra son categorizadas como pequeñas dentro de las categorías Mi Pyme. Esto les da ciertos beneficios impositivos que pueden utilizar pero que ante una crisis no reemplaza la necesidad de financiamiento. Se coincide con lo aportado por el autor Duarte (2017) cuando expone que las micro, pequeñas y medianas empresas argentinas son muy importantes en la economía ya que contribuyen considerablemente en la generación de riqueza, la demanda y capacitación de mano de obra. Esto se demuestra con las empresas participantes de la investigación ya que se han mantenido a lo largo de los años con una estructura familiar y han llegado a ser empresas reconocidas en el medio en que se mueven.

Igualmente se concuerda con Fundación Observatorio PYME (2018) al momento de determinar que, de los directivos de las empresas, el 60% son mayores de 60 años. Lo que lleva a coincidir con ADIRAS (2019) al momento de expresar que las empresas de la muestra no poseen estructuras que les permitan realizar planificaciones dado la falta de división de tareas. Esto se demuestra ya que en el 60% de los casos las decisiones son tomadas por el director en soledad y en el 40% por el director con los hijos.

Estas empresas poseen la característica de ser familiares y según lo expresado por el autor González (2016) se calcula que un 65% está en primera generación, un 25% en segunda, un 9% en tercera generación y tan sólo un 1% en cuarta generación o más. En el caso de las empresas de la muestra se encuentran en segunda y tercera generación, no siendo para esta investigación fundada la conclusión del autor.

También se puede reafirmar los dichos por Antognolli et al. (2012) quien opina que la posibilidad de perdurar de las empresas se pierde por la ausencia de procesos de planeación administrativa y financiera del negocio, que sumadas al limitado acceso al crédito que poseen y su escasa capacidad productiva profundizan sus condiciones de crisis y poca

competitividad. Todo esto sumado al proceso de transformación digital que se ha ido dando en todos los procesos productivos de las empresas familiares del país. En el caso de las empresas de la muestra han logrado perdurar a pesar de no realizar planificaciones del financiamiento según fuera expresado en las entrevistas.

En primer lugar, se determina que el 80% de la muestra solicita financiamiento durante el año 2020 como producto de la pandemia y la crisis que esto ha generado. Los empresarios expusieron en las entrevistas que debido a la crisis han necesitado ayuda financiera por distintos motivos.

La primera alternativa analizada, surge del financiamiento mediante fondos de las empresas, donde el 100% de la muestra indica utilizar esta opción, coincidiendo con los autores Bustos y Pugliese (2015) quienes afirman que integra las dos formas con la que las pymes se financian, permitiendo evitar el endeudamiento y contar con los fondos necesarios. Una vez que los fondos de las empresas son consumidos o resultan insuficientes, surge otra de las opciones utilizadas por las pymes para obtener financiamiento. El mismo corresponde al financiamiento mediante entidades bancarias tanto del sector público como privado.

Según Rojas (2015) la fuente de financiamiento más elegida por las pymes argentinas surge de los recursos de las propias empresas, esto se puede determinar también en la presente investigación dado que es la primera opción elegido por las empresas investigadas. Los recursos propios, de acuerdo con las empresas les permite solventar gastos, realizar inversiones o la adquisición de bienes, utilizando los montos según la necesidad, sin generar plazos de devolución o interés por su utilización. Además, no genera intereses que aumenten la deuda y acorta el plazo de pago debido a que no se debe esperar ninguna calificación.

La opción del financiamiento bancario al ser de utilidad ante la falta de fondos y ofrecer varias alternativas dentro de la misma fuente, según la necesidad de las empresas el monto requerido se relaciona con el motivo por el cual las pymes requieren de dichos fondos, ofreciendo como plazo máximo de devolución 10 años. El punto de análisis sobre esta opción recae en la tasa de interés, donde desde las entidades bancarias públicas se ofrecen menores tasas que las privadas. Además, es una fuente denominada de riesgo por las empresas dado que las tasas de interés son fijas al principio, pero luego de los 5 meses se convierten en variables, lo que implica un gran riesgo debido al contexto de crisis e inflación alta.

El 100% de las pymes de la muestra recurre a ambas instituciones, tal como indica la autora Rojas (2015) para que las empresas decidan solicitar financiamiento bancario, los recursos propios deben ser consumidos. Esta opinión analizada en el contexto actual, sin disponer de un nivel de ingresos sostenible lleva a las empresas a buscar una alternativa que cubra sus necesidades, tal como se expresa más allá de las entidades elegidas, la utilización de los bancos suplanta el uso de los fondos de la empresa.

Las deudas a plazo con proveedores también conforman una de las alternativas de financiamiento para el 40% de las pymes estudiadas, permitiendo realizar diferentes pagos de una misma operación. Es la forma de utilizar parte de los fondos destinados a cubrir la totalidad de la deuda, en otras necesidades. Esta forma de financiamiento favorece la disponibilidad de mayor cantidad de recursos propios y evita las contracciones de otras deudas. El descuento de cheques de pagos diferido es la opción que ocupa el tercer lugar entre los financiamientos adoptados. Este medio cuenta con la ventaja de la rapidez con la que se obtiene, pero la desventaja es la tasa de interés que debe abonar en concepto de comisión por el riesgo que implica. Este medio genera también en épocas de crisis altas tasas de cheques rechazados, lo que aumenta el riesgo y la tasa de interés.

Otra opción para obtener fondos, según el 40% de las pymes pertenecientes de la muestra, surgen del descuento de cheques de pago diferido en entidades bancarias, de esta forma los documentos integrantes del rubro créditos de las empresas se convierten en activos líquidos, permitiendo su disponibilidad y utilización. Para Rojas (2015) esta alternativa es una opción distinta dentro del financiamiento bancario para evitar el endeudamiento, aunque su efecto no sea el mismo, debido a la cantidad de fondos que uno y otro ofrece.

Las entidades bancarias ofrecen diferentes formas para que las pymes adquieran financiamiento, entre ellas se destaca la posibilidad de realizar giros en descubierto, esta alternativa es utilizada solo por el 20% de las empresas estudiadas, se da en ocasiones donde las empresas no poseen los fondos necesarios y previa autorización pueden emitir cheques, siempre que se encuentren dentro del límite permitido. El motivo por el cual solo un pequeño porcentaje de las empresas utiliza esta herramienta, se debe principalmente a que no todas logran cumplir los requisitos establecidos por las entidades bancarias, para realizar los sobregiros. Para utilizar este medio de financiamiento las empresas deben calificar

presentando documentación que es analizada por las entidades y con base en esto pueden o no utilizar la opción y también así les otorgan un determinado límite de crédito y una tasa de interés.

El alquiler de bienes con opción a compra, conocido como *leasing* es utilizado por el 60% de las empresas estudiadas, favoreciendo el proceso de desarrollo y producción de bienes o servicios en las respectivas actividades realizadas por las pymes. El *leasing* es una alternativa destinada únicamente a aquellas empresas que deseen adquirir bienes sin los fondos necesarios, presentando contratos de acuerdo al tipo de empresas y permitiendo combatir la obsolescencia de bienes materiales. En relación al monto que se requiere este se relaciona con el valor del bien requerido y su plazo de devolución o pago de cuotas se estipula en el contrato, al igual que las tasas que pueden presentarse dependen de la entidad y se dividen entre fijas, variables o mixtas.

En lo que refiere a los programas del gobierno como forma de financiamiento, 100% de las empresas exterioriza utilizar créditos para pymes a tasa reducida y el programa de asistencia al trabajo. El dinero que obtienen del ATP para destinar al pago de los sueldos es un subsidio que dio un respiro a las empresas ya que ese dinero lo pudieron utilizar para el pago de deudas atrasadas o hacer frente a deudas actuales sin entrar en mora. Este último, si bien no representa una alternativa propia de financiamiento, permite que las pymes disminuyan el nivel de gastos y fondos a desembolsar, otorgando la disponibilidad del equivalente al 50% restante destinado a cubrir los sueldos de los empleados. Para la autora Rojas (2015) el estado es uno de los grandes proveedores en materia de financiamiento para pymes, ofreciendo diferentes líneas según la necesidad de las empresas. A pesar de ello, solo un pequeño porcentaje de la muestra considera los programas del estado como fuente de financiamiento.

El financiamiento mediante el uso de los subsidios o programas del gobierno ocupa el último lugar en la escala generada por las empresas. Esto se debe a que demanda tiempo de preparación de documentación, tienen un costo por la preparación de la carpeta ya que debe ser realizada por un profesional y en la actualidad no permite la compra de dólares para poder hacer frente al pago de insumos. Esto atenta contra lo expuesto por el autor González (2016) quien señala que el estado debe intervenir en el financiamiento de pymes para

favorecer la inversión y el crecimiento de estas como medio de favorecer el empleo, la producción y la profesionalización.

De acuerdo con las empresas, el motivo de elección de las diferentes líneas de financiamiento que provienen desde el estado, se debe principalmente a la disponibilidad de fondos favoreciendo los proyectos de inversión y capital de trabajo, siendo los montos disponibles sujetos a el tipo de línea ofrecida por el gobierno, con plazos hasta los 12 meses de financiación y tasas de interés de 18% y 24%.

Para exponer la problemática que presentan las pymes de Santiago del Estero se analizan las fortalezas o dificultades según tipo de financiamiento elegido por las pymes de la provincia de Santiago del Estero. Se observa que en lo que respecta a la utilización de recursos propios, como fortaleza las empresas coinciden en 3 factores principales, el primero de ellos es la disponibilidad de fondos sin restricciones, el segundo la independencia de entidades bancarias y el tercero la no generación de deudas con terceros.

Por otra parte, dentro de las dificultades de esta opción, se indica que, si bien son de fácil acceso, es la primera en disminuir durante un contexto de crisis económica, lo que coincide con todas las empresas y por consiguiente lleva a elegir otras alternativas, dejando de ser efecto las fortalezas mencionadas por las pymes. Las empresas exponen que los recursos propios son destinados para el pago de sueldos ya que, en particular durante esta crisis, no pudieron trabajar durante algunos meses y debían pagar a los empleados.

La elección de entidades bancarias principalmente de privadas sobre públicas de acuerdo con las pymes como fortalezas ofrece la posibilidad de acceder a los fondos necesarios sin restricciones en su uso, al igual que diferentes líneas de crédito dependiendo la necesidad de las empresas, además como dato particular es que una vez aprobados los requisitos de las entidades bancarias el proceso de asignación de fondos no presenta demoras. Según Fundación Observatorio Pyme (2018) el 60% de las empresas no acceden a créditos bancarios por diversos motivos, pero según lo determinado en esta investigación, se está en desacuerdo. De las empresas de la muestra, el 80% no accede a financiamiento de bancos por distintos motivos, lo que lleva a pensar que durante el año 2020 estos porcentajes han aumentado.

En relación a las dificultades del financiamiento bancario, considerando las empresas que eligieron esta opción, no recaen sobre su posibilidad de acceso, sino sobre las tasas de intereses que ofrecen los bancos privados. Lo que implica un estudio previo sobre su utilización, al igual que la asignación de un monto se acompaña de las condiciones de las empresas, por tal motivo estos suelen ser menores a los solicitados, contemplando además a aquellas empresas que sufren mayor impacto sobre sus ingresos y con falta de liquidez de fondos propios. Otra dificultad determinada, según lo expresado por Miranda (2013) para este tipo de financiamiento, tiene que ver con el monto que debe ser sujeto a evaluación por parte de la entidad y no siempre es lo que se necesita. También se cuenta como dificultad para este tipo de financiamiento, el difícil acceso en los tiempos que demanda el armado de una carpeta crediticia para ser evaluada y que permita la calificación de la entidad.

El financiamiento mediante proveedores permite fraccionar los pagos de deudas contraídas, por ende, disminuir la cantidad de fondos destinados a dichos pagos y disponer de los mismos para cubrir otras opciones, al igual que dependiendo los proveedores se establecen plazos que comprenden entre, 30, 60 y 90 días de financiación, significando una fortaleza según las empresas para este tipo de financiamiento.

Por el contrario, como dificultades de esta opción, para las empresas y considerando el contexto actual, ante la disminución en los ingresos, la posibilidad de posponer la fecha de pago no es aplicable para todos los proveedores, generando intereses una vez vencidos los plazos establecidos y una imagen negativa en lo que refiere a operaciones futuras. La falta de información financiera es lo que dificulta la asignación de fondos desde los diferentes proveedores de financiamiento. Aplicado a los proveedores de bienes para el abastecimiento de las diferentes actividades desarrolladas por las empresas, donde la disminución de ventas impacta en su información financiera, siendo un punto de consideración para establecer qué modalidad de pago requerirán los proveedores, y su factibilidad de cobro.

Otra de las fuentes de financiamiento utilizadas en menor medida por las pymes, solo el 60%, surge del alquiler de bienes con opción a compra, donde a partir de la posibilidad de acceder a los bienes necesarios para desarrollar sus actividades, desde un contrato con cuotas accesibles, y la oportunidad de comprarlo un vez finalizado el mismo hace que se considere como una fortaleza de este instrumento, al igual que los beneficios impositivos y contables

de su consideración. Sin embargo, el tiempo en que las entidades financieras demoran en otorgar el bien genera una dificultad, en relación a la necesidad de contar con el bien y el desarrollo de la actividad comercial. Este tipo de financiamiento cuenta con la posibilidad de utilizar el bien durante el proceso productivo como una fortaleza del mismo. Por tal motivo no solo en el proceso de producción sino durante todo el desarrollo de la actividad de las empresas favoreciendo el ingreso de fondos es lo que amplía las fortalezas de esta alternativa.

Dentro de las fortalezas mencionadas por todas las empresas entrevistadas en relación a los programas o medidas de financiamiento para pymes ofrecidas desde el gobierno, se destacan las líneas de crédito exclusivas para las pequeñas empresas, que favorecen la creación de emprendimientos, desarrollo y compra de equipamientos, pero considerando la situación económica del país, una de las opciones más utilizadas fue el programa de asistencia al trabajo, el cual permitió abonar los sueldos. Por el contrario, como dificultad de estas opciones las pymes mencionan que son programas que demandan el cumplimiento de varios requisitos que generan un costo adicional y no se condicen con el monto asignado, generando pocas probabilidades de acceder al mismo. Otro condicionamiento que exponen las empresas para este tipo de fuente es la exigencia del estado de cumplir con determinadas condiciones post inclusión en el programa, lo que genera una reticencia a la misma.

Desde el Ministerio de Desarrollo Productivo (2020) mencionan la variedad de opciones que ofrecen para las pymes contemplando la situación del país. En relación a ello se retoma la opinión de las pymes entrevistadas respecto a los requisitos para acceder a tales créditos, siendo una dificultad sobre las medidas ofrecidas por el gobierno, incidiendo en la decisión de las pymes de recurrir a otros medios.

Al momento de realizar una descripción de los efectos de las crisis económicas en las empresas y la relación con la necesidad de financiamiento se logra definir que la crisis del año 2020 ha golpeado a todas las empresas de la muestra. El 100% de las empresas expresa que tuvo disminución en las ventas producto del Aislamiento Social Preventivo y Obligatorio. De ellas solo el 60% retomó ventas luego de un período dado que las personas comenzaron invertir sus ahorros en construcción, lo que hizo que el rubro comenzara a trabajar luego de una apertura, también el transporte logra recuperar sus movimientos.

Otros de los efectos de la crisis expresados por las empresas son el aumento de los costos en general y en particular de los insumos de la construcción que enfrentan las empresas. Ante esto expresaron la necesidad de financiamiento para realizar compras de materiales de forma anticipada como medio de evitar mayores aumentos. Estos datos expresados son concordantes con lo mencionado por Camberos Castro y Bracamonte Nevárez (2015) cuando expresan que las crisis mundiales, sin importar cuál sea el origen, afectan a las pymes generando problemas financieros y económicos. También expresan que estos problemas repercuten en mayor medida en las empresas de menor tamaño dado que no poseen una estructura que les permita subsistir por mucho tiempo ante las crisis.

Lo expresado anteriormente se vincula con los datos vertidos por los autores Gutiérrez Andrade y Zurita Moreno (2006) al expresar que esta situación genera efectos en las pymes como dificultad en el acceso al financiamiento bancario y desconocimiento sobre otras alternativas disponibles. Esto se verifica en los datos obtenidos de las entrevistas a las empresas, lo que también lleva a concordar con FIEL (1996) al exponer que los directores de las empresas familiares son reacios a la búsqueda de nuevas opciones, tal como se ha podido observar en la muestra.

A partir de los resultados obtenidos en el desarrollo del presente trabajo se da lugar al desarrollo al estudio sobre las fuentes alternativas de financiamiento disponibles para las pymes durante contextos económicamente desfavorables. Con respecto al mercado de capitales, 3 empresas lo desconocen y 2 tienen un conocimiento escaso del mismo solo por datos de los que han tenido conocimiento por lecturas recomendadas.

Las 5 empresas desconocen la negociación de cheques de pago de diferido en el mercado de capitales al igual que las obligaciones negociables y a los fideicomisos financieros. Este dato resulta de relevancia dado que son nuevas fuentes de financiamiento que se avizoran como importantes a futuro.

También el *leasing* es un instrumento poco utilizado ya que el 60% de las empresas lo ha utilizado en pocas ocasiones, pero dado las características de estas, lo pueden utilizar con mayor frecuencia. Este medio de financiamiento es adaptable a las empresas de construcción y de transportes para la compra de rodados y solo lo utiliza una empresa constructora.

La negociación de cheques de pago diferido en el mercado de capitales es una opción que puede ser utilizada por las 5 empresas de la muestra dado que todas utilizan pagos y cobros con este sistema. Es una opción que les sirve para adelantar los ingresos futuros de fondos pero que requiere de un procedimiento previo a cumplir.

El fideicomiso financiero es la otra herramienta que no ha sido utilizada por las empresas entrevistadas pero que les permite obtener fondos a través de la cesión de determinados bienes a un administrador fiduciario. Este es quien logra la conversión de esos activos en dinero para las empresas y esto significa fondos líquidos para ser usados.

Dando por finalizado el desarrollo del presente apartado, la limitación presentada durante la investigación se debe a la falta de empresas para poder completar una muestra representativa de la población total de Santiago del Estero. Esto limita la cantidad de datos a obtener y no se pueden generalizar los resultados obtenidos.

Otra limitación ha sido la falta de información sobre las fuentes de financiamiento al momento de realizar la investigación dado que fue realizada durante una pandemia que agudizó una crisis económica. Esto resulta en una retracción de las fuentes de financiamiento ofrecidas vía web que se combinó con la restricción de salidas diarias normales.

La última limitación está dada por el hecho de no haber contado con empresas que vieran totalmente paralizadas sus actividades durante esta investigación, lo que no permite obtener datos sobre mayores problemas que enfrentan las mismas. También es limitante el solo estar circunscripto el trabajo a Santiago del Estero, no permitiendo esto comparar con datos obtenidos por investigadores de otras provincias.

Por otro lado, las fortaleza de la realización de este tipo de trabajo reside en que se presenta un compendio de fuentes de financiamiento con sus características, ofreciendo así información valiosa para las empresas.

Otra fortaleza está dada por la posibilidad de investigar tipos de financiamiento que se han expuesto en este estudio para ser presentadas como modo de conocimiento otorgado a las empresas y esta investigación se va a donar a las cámaras empresarias para ser tomada como fuente de noción inicial.

También se expone como fortaleza de esta investigación, ser la primera realizada durante la crisis económica del año 2020 para la provincia de Santiago del Estero ya que no se cuenta hasta este momento con otra investigación anterior.

Se concluye que las estrategias más utilizadas por las empresas de la provincia durante el año 2020 son los recursos propios, créditos bancarios y ATP o Asistencia al Trabajo y la Producción otorgado por el Gobierno Nacional. Estas fuentes prevalecen sobre las otras fuentes investigadas como proveedores, cheques de pago diferido, descubierto en cuenta corriente, etc. Se determina que las empresas utilizan como fuentes de financiamiento las convencionales o más conocidas, dejando de lado las fuentes alternativas. Esto puede darse por falta de conocimiento o por miedo a incurrir en nuevos gastos sin la certeza de poder conseguir los recursos.

Durante esta crisis en particular se ha notado la necesidad de financiamiento ante la imposibilidad de trabajar para algunas empresas y para otras se nota en la necesidad de comprar más materiales. Este es el caso de las empresas constructoras que han visto favorecido y aumentado notablemente su trabajo. Además, se logra reconocer que durante los primeros meses de cuarentena las empresas se vieron obligadas a consumir sus recursos y posteriormente necesitaron de algún tipo de financiamiento.

De esta forma se da respuesta a las preguntas del problema planteado y cumplir con los objetivos propuestos. En lo que refiere a los fondos, son varias las opciones que permiten disponer de los mismos, sin embargo, tanto los que surgen de los recursos propios, proveedores y gobierno, cuentan con la limitación de estar sujetos a las disponibilidades de dichos fondos. El otro factor analizado, refiere a los bienes que las empresas necesitan para desarrollar sus actividades, en tal sentido la opción que se adapta a tal necesidad es el alquiler de bienes con opción a compra.

Como resultado de la investigación se recomienda a las empresas buscar mayor conocimiento en fuentes de financiamiento poco conocidas o exploradas como forma de lograr nuevos proveedores de fondos necesarios para el desenvolvimiento de las actividades del ente.

Se recomienda para futuros trabajos de investigación, ampliar la muestra e indagar sobre otras alternativas de financiamiento distintas a las planteadas o aquellas que resultan

de uso convencional, con la finalidad de obtener más información y las pymes cuenten con una amplia variedad de opciones al momento de elegir financiamiento según sus necesidades.

Otra recomendación para una futura línea de investigación es fraccionar las empresas por rubro para poder determinar cuál es el rubro más afectado por la falta de financiamiento durante una crisis.

También se solicita investigar el impacto de la crisis del año 2020 en la cantidad de empresas que necesitaron financiamiento y no lo obtuvieron como forma de determinar el aumento de porcentajes determinados por el estudio de Fundación Observatorio Pyme (2018) y la presente, donde se determina un 20% más. Una línea por investigar es tomando en cuenta en la muestra a empresas que cerraron sus puertas y otras que siguen a pesar de las dificultades.

Referencias

- ADIRAS. (2019). *Informe de ADIRAS: Las empresas chicas necesitan consultoras externas*. Asociación de Directorios Asociados. Buenos Aires: ADIRAS. Obtenido de <https://www.pressreader.com/argentina/pymes/20190701/281633896785117>
- Antognolli, S., Bazán, R., Gallo, G., González Unzueta, C., Grión, P., Grobocopatel, A., . . . Montenegro, C. (2012). *Empresa Familiares, buenas prácticas en Argentina*. Universidad Empresarial Siglo 21. Recuperado el 25 de Agosto de 2020, de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/13064/Empresas%20familiares%20%3a%20buenas%20pr%20c3%20a%20lcticas%20en%20Argentina?sequence=1&isAllowed=y>
- Banco de la Nación Argentina. (Agosto de 2020). *Banco de la Nación Argentina*. Obtenido de <https://www.bna.com.ar/Personas>
- Bustos, L., & Pugliese, E. (2015). Obtenido de *Financiamiento de PyMes y sus dificultades*: <https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/782/1/Trabajo%20Final%20de%20Graduado.pdf>
- Butler, I., Guiñazu, S., Giuliodori, D., MartínezCorrea, J., Rodríguez, A., & Tacsir, E. (2017). *Programas de financiamiento productivo a PyMEs, acceso al crédito y desempeño de las firmas: evidencia de Argentina*. Banco de Desarrollo de América Latina. Obtenido de <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1151/programas-de-financiamiento-productivo-a-pymes-acceso-al-credito-y-desempeno-de-las-firmas-evidencia-de-argentina%20%28002%29.pdf?sequence=5&isAllowed=y>
- Camberos Castro, M., & Bracamontes Nevárez, J. (2015). Las crisis económicas y sus efectos en el mercadode trabajo, en la desigualdad y en la pobreza de México. *Contaduría y administración*(60), 219-249. Obtenido de <http://www.scielo.org.mx/pdf/cya/v60s2/0186-1042-cya-60-s2-00219.pdf>
- Carosio, A. (2018). El género del consumo en la sociedad de consumo. *La ventana [online]*, 3(27). Recuperado el 17 de Agosto de 2020, de <http://www.scielo.org.mx/pdf/laven/v3n27/v3n27a6.pdf>

- Duarte, J. J. (2017). *Alternativa de Asistencia Bancaria para Micro Empresas de Reciente Formación de la República Argentina, ante Limitaciones Normativas Vigentes.*, 22. Argentina.
- Ecos365. (Abril de 2019). *Ecos365*. Obtenido de <https://ecos365.com.ar/noticias/A-un-ano-de-la-reglamentacion-de-crowdfunding-cual-es-el-impacto-y-los-desafios-20190416-0006.html>
- Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas [FIEL]. (1996). *Las pequeñas y medianas empresas en Argentina*. Buenos Aires: Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas. Obtenido de <http://www.fiel.org/publicaciones/Libros/pyme.pdf>
- Fundación Observatorio Pyme. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales*. Buenos Aires: Fundación Observatorio Pyme. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Fundación Observatorio PYME. (2018). *“Sin empresas, no hay empleo”*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Fundación Observatorio PYME. Recuperado el 10 de Agosto de 2020, de https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/07/Resumen-Ejecutivo-2018_Baja.pdf
- González, M. (2016). GESTIÓN DE LA COMPLEJIDAD ORGANIZACIONAL EN LAS EMPRESASFAMILIARES VENEZOLANAS. *Orbis. Revista Científica Ciencias Humanas*, 11(33). Recuperado el 10 de Septiembre de 2020, de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=70945573004>
- Guido Baggini, A. (2019). *Financiamiento en contexto de inestabilidad*. Córdoba: Univseridad Siglo 21. Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/18263/TFG%20Adolfo%20Guido%20Baggini.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Gutiérrez Andrade, O., & Zurita Moreno, A. (2006). Sobre la inflación. *Perspectivas*, 9(3), 81-115. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425942413004.pdf>

- Hernández Sampieri, R. E., & Fernández Collado, M. (2014). *Metodología de la investigación* (5° ed.). México, Distrito Federal, México: Mc Graw Hill. Recuperado el 14 de Septiembre de 2020
- Leach, P. (2009). *La empresa familiar* (3° ed.). Buenos Aires: Ediciones Garnica. Ministerio de Desarrollo Productivo. (22 de Agosto de 2020). *Ministerio de Desarrollo Productivo*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion>
- Miranda, M. L. (2013). *Los problemas de financiamiento en las Pymes*. Mendoza: Universidad Nacional de Cuyo. Recuperado el 2 de Septiembre de 2020, de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf
- Rabinovich, N. F. (2017). *Empresas familiares: claves de gestión para crecer*. Buenos Aires: CAME.
- Rojas, J. (2015). Obtenido de Financiamiento público y privado para el sector PyME en la argentina: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Santamaria, D. (2017). *Crisis y colapso administrativo-financiero en las pymes agroindustriales: el impacto del poder centralizado*.
- Torres, A., Guerrero, F., & Parada, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras. *Centro de Investigación de Ciencias Administrativas y Gerenciales*, 14(2). Obtenido de <file:///C:/Users/MARCEL~1/AppData/Local/Temp/Dialnet-FinanciamientoUtilizadoPorLasPequenasYMedianasEmpr-6430961.pdf>
- Vanoni Martínez, G., & Pérez, M. J. (2015). *Protocolo: un instrumento para mediar conflictos en empresas familiares*. Bogota: Universidad del Rosario. Obtenido de <http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:ifSB8eW8sI0J:revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/download/438/426/+&cd=1&hl=es&ct=clnk&gl=ar>

Anexo Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

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

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

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

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

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por_____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es_____

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

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

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

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo Cuestionario de entrevista

1. ¿A qué rubro se dedica la empresa?
2. ¿Cuántos años de antigüedad tiene?
3. ¿Qué nivel de ventas tuvo durante el año?
4. ¿Cuál es la cantidad de empleados que posee?
5. ¿Presentó alguna variación en los ingresos?
6. ¿Ha requerido financiamiento durante la vida de su empresa?
7. ¿En qué momento necesitó financiamiento?
8. ¿Cuál es el destino del mismo?
9. ¿Utiliza recursos propios para financiarse?
10. ¿Al momento de elegir financiamiento externo elige las entidades públicas o privadas?
11. ¿En caso de ser públicas cuáles?
12. ¿En caso de ser privadas cuáles?
13. ¿Se financiaría mediante plataformas virtuales?
14. ¿Utilizaría la alternativa de alquiler con opción a compra como medio de financiamiento?
15. ¿Conoce el mercado de capitales?
16. ¿Conoce los fideicomisos financieros?
17. ¿Tuvo alguna dificultad en la empresa para acceder al financiamiento?
18. ¿Tuvo alguna dificultad por parte de las entidades financieras para otorgarle el financiamiento?
19. ¿Cuál cree usted que responde mejor a sus intereses y necesidades?
20. ¿Considera de mucha importancia el financiamiento de las pymes para poder continuar en actividad durante tiempos de crisis?
21. ¿Qué opina de las mediadas tomados por el gobierno provincial y nacional respecto del financiamiento para pymes?
22. ¿La crisis del 2020 ha afectado a su empresa? ¿De qué forma?