

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

El financiamiento de las Pymes familiares en tiempos de crisis económica.

Financing family SMEs in times of economic crisis.

Autor: Arias Azucena Noemí

DNI: 29.223.413

Legajo: VCPB34262

Director de TFG: Salvia Nicolás

Ituzaingó, Provincia de Buenos Aires

Argentina, Agosto 2021

Resumen

En Argentina la mayoría de las empresas que abundan son las pymes familiares, quienes demandan gran número de mano de obra. Una de los principales problemas que sufren las pymes familiares es sobrevivir en un contexto de crisis económica, donde la inflación, devaluación, recesión y sumado a eso la crisis que acarrea la pandemia del covid 19. Todo esto hace que cada vez sea más difícil buscar financiamiento externo. El objetivo de este trabajo fue mostrar las distintas fuentes de financiamiento que utilizaron las pymes para sobrevivir de la crisis económica. Es por esto que se investigaron las distintas alternativas de financiamiento, los problemas para acceder a ello y las limitaciones de las pymes familiares de las provincias de Buenos Aires. De acuerdo con la información que se recolectó a través de las entrevistas y encuestas a los distintos representantes de las empresas de la provincia de Buenos Aires, se pudo tener una mirada más concreta y se observó que las fuentes de financiamiento que más se utilizaron son las fuentes habituales dejándose de lado otras fuentes alternativas.

Palabra claves: Financiamiento, inestabilidad, sobrevivir.

Abstract

In Argentina, most of the companies that abound are family SMEs, who demand a large number of labor. One of the main problems that family SMEs suffer is surviving in a context of economic crisis, where inflation, devaluation, recession and, added to that, the crisis caused by the Covid 19 pandemic. All this makes it increasingly difficult to search external financing. The objective of this work was to show the different sources of financing that SMEs used to survive the economic crisis. This is why the different financing alternatives, the problems in accessing it and the limitations of family SMEs in the provinces of Buenos Aires were investigated. According to the information that was collected through the interviews and surveys with the different representatives of the companies in the province of Buenos Aires, it was possible to have a more concrete look and it was observed that the sources of financing that were most used are the usual sources leaving aside other alternative sources.

Key word: Financing, instability, survive.

Agradecimientos

En primer lugar a Dios, sin él nada de esto hubiese sido posible.

A mi esposo Oscar que me apoyo en todo momento de mi carrera.

A mi hijita Milagros que fue el motor para seguir y no desistir en el camino.

A mi madre Azucena quien fue la que me enseñó a luchar pese a todas las adversidades.

A mi padre Eduardo, a quién Dios le dio otra oportunidad para seguir viviendo y ver cumplir el sueño de recibirme y poder festejar juntos.

A mi suegra Amalia por ayudarme y aconsejar en todo momento.

A mi abuela Josefina gracias a su amor incondicional, sigue viviendo en mi corazón.

A mi tía Mariana quién fue la que me aconsejo que terminara la carrera y también fue la inspiradora de luchar por cumplir mis sueños, pese a todos los problemas.

Y gracias a todos los profesores, quienes dejaron una huella en mí.

Índice

Introducción	1
Métodos	16
<i>Diseño</i>	16
<i>Participantes</i>	17
<i>Instrumentos</i>	17
<i>Análisis de datos</i>	18
Resultados	19
<i>Estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares</i>	19
<i>Análisis al acceso de fuentes alternativas de financiamiento</i>	20
<i>Análisis de los efectos de mantener la estructura actual de financiamiento</i>	21
Discusión.....	24
Referencias.....	34
Anexo I.....	35
Anexo II	36

Introducción

Las Pymes son muy importantes para América Latina, ya que son el principal motor y se caracterizan por una gran diversidad en su acceso a mercados. Constituyen un componente importante del entramado productivo en la región; representan alrededor de 99% del total de empresas y dan empleo a cerca de 67% del total de trabajadores (CEPAL, 2019).

En los últimos años las Pymes se consolidaron como uno de los motores de la economía del país en lo que respecta a creación de empleo, balanza comercial, asistencia a grandes empresas; y han emprendido un proceso de industrialización por sustitución de importaciones impuesta por las políticas restringidas en lo que refiere al comercio internacional, provocando de esta manera la composición vertical ascendente (Allo, Amitrano, Colantuono, y Schedan, 2014)

Pérez de las Peñas (2020) sostiene que la decisión de financiarse es una de las más importantes, de ello se desprende la supervivencia de la pyme, la decisión de financiarse debe cubrir las necesidades reales y por otro lado minimizar los costos en el que se incurre para obtenerlos, el objetivo se basa en encontrar un mix de fuente de financiamiento que responda a las necesidades del proyecto.

Si bien las Pymes son un significativo motor del entramado productivo, originan riqueza y emplean gran mano de obra, pero son las que más sufren los vaivenes de la economía, tales como la presión tributaria, la inflación y la volatilidad del tipo de cambio. Si observamos el contexto actual, cada industria y cada empresa en particular, debe hacer su propio diagnóstico y enfrentar nuevos desafíos para sobrevivir (Díaz Beltrán, 2019).

Uno de las mayores dificultades que transponen las Pymes es la necesidad de financiar su crecimiento y por lo tanto deben recurrir a fuentes de financiamiento externas, a las cuales se les obstaculiza acceder por inexperiencia, porque no cuentan con garantías, por falta de oferta financiera o por falta de estrategias que susciten el desarrollo. Por su parte, el sector financiero responde que las Pymes muestran problemas de información tales como: la información no es confiable, no evalúan sus proyectos convenientemente, tienen deficiencias de capital, o que tienen problemas de gerenciamiento (Allo, Amitrano, Colantuono, y Schedan, 2014).

Pastor (2019) define como empresa familiar a aquellas que su propiedad está en manos de una o más familias y su autoridad es importante en el impulso de la empresa, en su evolución y en la toma de decisiones fundamentales. Además, se la considera como una organización económica asistida por personas con cierto parentesco cuyo objetivo es la persistencia generacional al derecho de propiedad y control, ya sea para construir un patrimonio y asegurar el posterior de las siguientes generaciones.

López (2017) declara que la información financiera suele ser generada por los mismos propietarios o bien por contadores externos contratados; en general las empresas carecen del personal profesional idóneo para un eficiente gerenciamiento financiero, se observa que los puestos jerárquicos son ocupados generalmente por la familia del fundador.

De acuerdo a estas particulares, es común notar que las empresas familiares (Pymes) tengan dificultad en su organización y poca profesionalización, con procesos deficientes y estructuras organizativas que no promueven el desarrollo individual de sus miembros. Pero cabe destacar que el hecho que sobrevivan en el tiempo y en un mercado altamente competitivo, permite deducir que cuentan con ventajas vinculadas a su naturaleza (Santucci, Sanguineti y Rende, 2019).

Uno de las más grandes dificultades para las Pymes son los altos costos financieros que tienen los créditos bancarios en una entidad privada, lo que sobrelleva a que las mismas le cuesten acarrear nuevas inversiones. Los altos costos son unos de los principales motivo por el cual las pymes no pueden acceder al financiamiento y sumada a eso la falta de discernimiento por parte de las personas que lo dirigen (Rojas, 2015).

En los tiempos actuales en donde la economía tiene cada vez más fuerte disposición hacia la globalización, las economías de escala, la liberación del comercio y las uniones entre bloques económicos; las Pymes cumplen un rol notorio, adaptándose a las nuevas reglas del juego. Su capacidad de adaptación ante cada cambio en su entorno, respondiendo cada vez que surgen nuevos parámetros y ajustándose constantemente a lo que el mercado requiere, expone cuál es su principal arma para seguir y hacer marchar el motor de la industria (Allo, Amitrano, Colantuono, y Schedan, 2014).

Por lo tanto, no se puede ser ajeno al nuevo contexto mundial, los efectos de la pandemia Covid 19 tuvieron un impacto muy fuerte tanto para las empresas como para sus trabajadores, afectando a países desarrollados y en vía de desarrollo, esto provocó

una parálisis a nivel global, de la que se puede mencionar medidas tales como el cierre de fronteras, comercios, fábricas, como también el cierre de los distintos niveles de instituciones educativas, entre otras. Estas son algunas de las que se tomaron para contener la expansión de la enfermedad generando a su vez incertidumbre ante lo desconocido y poniendo en jaque a más de una empresa (PwC, 2020).

La Republica Argentina no fue ajeno a esto, si bien viene atravesando crisis económicas como devaluación, inflación, recesión, entre otras; además se suma la crisis que trae aparejada la pandemia del Covid 19. Todo esto hace que cada vez sea más difícil para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) subsistir en este contexto económico desfavorable, donde la incertidumbre reina y el horizonte financiero del país es hostil (Gozza y Fontana, 2020).

Un problema de gran importancia que se presentan a las Pymes distribuidoras de productos importados, al momento de vender sus productos calculan sus costos a un dólar paralelo, aun cuando ellos compran el dólar a valor oficial, dado que el escenario les genera incertidumbre del nuevo valor de la divisa norteamericana, al momento de volver a importar, de esta manera el empresario decide para mantener su costo de reposición de mercaderías, cubrirse cobrando un dólar que en esos momentos duplica el costo del oficial, estas medidas que toman los empresarios generan mas inflación al país (Aguirre Laporte, Rusconi, Turano, y Todesta, 2020).

En Argentina, los requisitos que se tienen en cuenta según el Ministerio de Desarrollo Productivo en la República Argentina para su clasificación, son el monto de facturación y el personal ocupado, datos que pueden observarse a continuación en las Tablas 1 y 2.

Tabla 1:

Categorización de Pymes según las ventas anuales por sector.

Categoría	Construcción	Servicio	Comercio	Industria y minería	Agropecuaria
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: AFIP (2021).

Tabla 2:*Categorización de Pymes, según límite de personal ocupado.*

Tramo	Actividad				
	Construcción	Servicio	Comercios	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo 1	200	165	125	235	10
Mediana tramo 2	590	525	345	655	215

Fuente: AFIP (2021).

Se estima que, actualmente, Argentina cuenta con 853.886, Pymes instaladas, de las que solo se hallan registradas 559.137, representando un 65,48% del total, en consideración hay 856.300 empresas, 83% de las cuales son microempresas; 16,8% pymes, y solo 0,2% grandes compañías. Además, las firmas de hasta 200 empleados representan el 66% del empleo formal privado del país. El la figura 1 se muestra el porcentaje de pymes registradas de un total de empresas, según su rubro (Secretaría de Transformación Productiva, 2020).



Figura 1: Porcentajes de Pymes registradas por rubro. Fuente: Ministerio de producción (2020).

En términos generales, los gobiernos de la región han frecuentado a las Pymes a través de la asistencia en el pago de sueldos, como así también con la postergación del pago de impuestos. Según una encuesta realizada por la CAME (2020), el 59,4% de las Pymes debieron endeudarse producto de la actual coyuntura económica provocada por la pandemia. En su mayoría, la financiación estuvo anunciada al pago de salarios y al sostenimiento del endeudamiento operativo. Otro aspecto preocupante que arrojo esta

encuesta es que el 46% de las empresas exhibieron no estar en condiciones de hacer frente a las deudas contraídas en los plazos originalmente acordados.

Para aplacar el rápido desplome de la actividad debido a la crisis del coronavirus, los empresarios han adoptado una serie de medidas de gestión, aplicando todos los instrumentos aprovechables para proteger a las empresas. A pesar de la asistencia financiera del Gobierno (Programa ATP y garantías para el crédito al 24%), casi el 80% de las pymes debió acudir de todas maneras a sus propias capitales para resistir la crisis. En la figura 2 se detallan las empresas y como se adaptaron al contexto económico para afrontar la crisis existencial. (Observatorio Pyme, 2020).

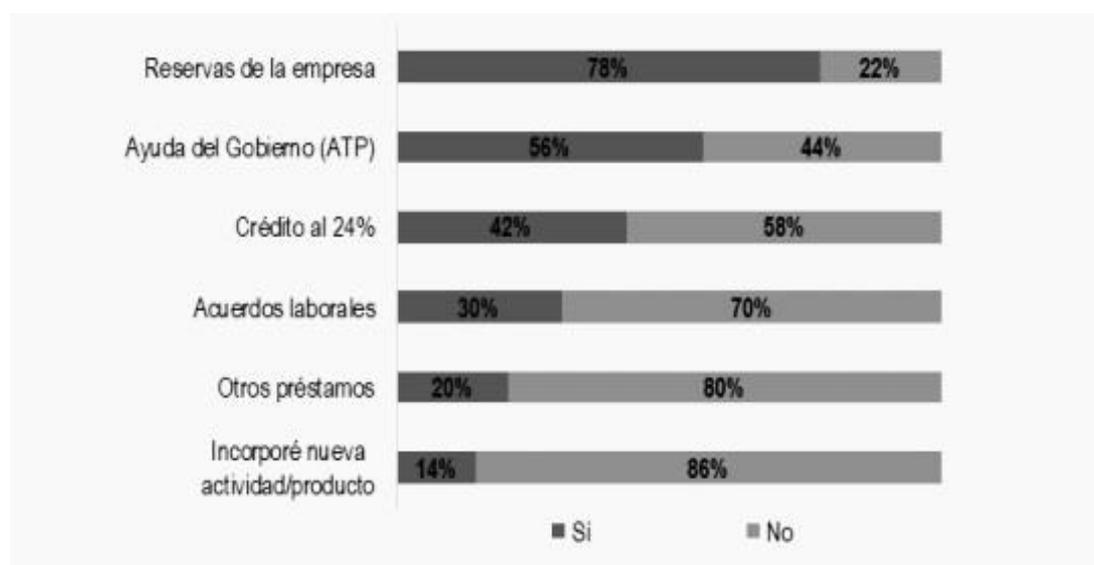


Figura 2: Medidas que adoptaron las empresas para enfrentar la baja actividad.
Fuente: Observatorio Pyme (2020).

Muchas empresas Pymes, debieron cerrar sus puertas por ser parte de los sectores que se han visto particularmente perjudicados por la distancia social, como las del rubro gastronómico y educación. Otras, en cambio, tuvieron que cerrar por encontrarse previamente en un escenario de riesgo financiero, por ejemplo, en los sectores de la construcción, el hotelero, gimnasios, salones de fiestas y clubes, entre otros (Gozza y Fontana, 2020).

El Observatorio Pyme (2020) describe que las pymes para afrontar la crisis de todos los sectores pretendieron combinar, aunque en diferentes proporciones, el manejo del Programa ATP, el crédito asegurado y los compromisos laborales. Las empresas fueron las más activas del sector manufacturero: el 70% de ellas utilizó el Programa

ATP, el 48% el crédito blando y el 35% acuerdos con sus trabajadores. En todos los otros sectores, estas participaciones de uso fueron visiblemente menores. Las estadísticas muestran un aumento en las diferencias de productividad del trabajo durante la pandemia entre las firmas más pequeñas y las más grandes. Su observación se distingue en la tabla 3.

Tabla 3:

Operatividad de las firmas y actividad de su personal (% de empresas por tamaño)

	Micro (0-9 ocupados)	Pequeña (10-50 ocupados)	Mediana (51-250 ocupados)	Mediana- Grande (251-800)
Totalmente operativo (TO)	51%	67%	75%	86%
Todo el personal activo (TA)	61%	42%	32%	31%
Descalce (TO-TA)	-10%	25%	44%	54%

Fuente: elaboración propia en base a datos suministrados, 7° relevamiento, Fundación Observatorio Pyme (2021).

Es de conocimiento público que muchas empresas familiares debieron implementar otras medidas como por ejemplo: las ventas *online*, los *delivery* no solo de alimentos como se solían manejar anteriormente, sino que se fueron adaptando a los distintos rubros de la economía, que años anteriores era imposible de imaginar, los teletrabajos aumentaron en gran manera en el momento del aislamiento preventivo, aunque en la actualidad se sigue implementando esta metodología pero en menor grado, estos fueron algunas medidas implementadas para minimizar los efectos negativos de la recesión (Ernst y López Mourelo, 2020).

La Fundación Observatorio Pyme (2021) menciona que hoy las empresas totalmente operativas producen un 6,5 % más que en la pre pandemia, mientras que las empresas totalmente operativas pero con personal inactivo, se sitúan en un 3,5% por debajo. Sin embargo, gran parte de los altos costos fueron absorbidos por las ganancias del rendimiento del trabajo que algunas empresas consiguieron alcanzar durante la pandemia.

El Gobierno ante este horizonte de crisis optó por establecer el programa de Asistencia de emergencia al trabajo y la producción (ATP), para aliviar tanto a las empresas y trabajadores afectados por la caída de la actividad, producto de las medidas sanitarias adoptadas en el país. El Poder Ejecutivo además agregó créditos a tasa cero para monotributistas y los bancos ofrecieron créditos a una tasa del 24% para poder

ayudar a muchas pymes, pretendiendo evitar de esta manera el colapso de la economía (Gozza y Fontana, 2020).

Observatorio Pyme (2020) expresa que la pro actividad del Gobierno y las demandas del sector empresario han logrado que el Programa ATP alcanzara tanto a las empresas no operativas como a las operativas, ya que ambas soportaron la caída de la actividad. Así el 60% de las Pymes de Argentina lograron al menos uno de los beneficios del Programa ATP sobre salarios y contribuciones. El 70% de las Pymes no operativas alcanzó acceder al Programa, mientras que ese porcentaje en las empresas operativas disminuye al 42%, que es de todas maneras una proporción muy reveladora.

Las microempresas por problemas inherentes a su estructura, como se dijo anteriormente, tuvieron un grado de acceso menor que las medianas (43% vs. 68%). A continuación, se describen en la figura 3 los accesos a los beneficios de asistencia en las Pymes.

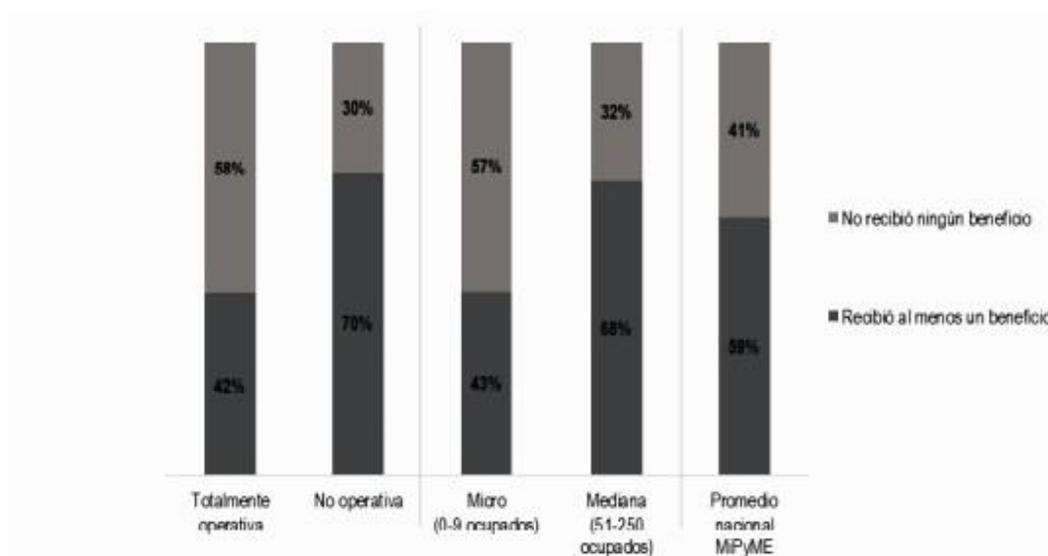


Figura 3: Acceso a los beneficios del Programa de Asistencia de Emergencia al trabajo y la producción (ATP). Fuente: Observatorio Pyme (2020).

Garantizar el acceso al crédito es esencial para conceder a las Pymes innovar y crecer hasta llegar a su óptimo rendimiento. Sin embargo, las Pymes enfrentan grandes desafíos para el acceso al financiamiento por la existencia de problemas de información, elevados costos de transacción y los limitados conocimientos financieros que las caracterizan. Los Gobiernos y las organizaciones privadas pueden optimizar el acceso de las Pymes a fuentes de créditos, suministrando regulación prudencial,

proporcionando el acceso a la información, solucionando fallas de mercado y abordando las brechas de conocimientos existentes (OECD/CAF, 2019).

Las fuentes de financiamiento conservan 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. Contablemente estos recursos se ubican 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 ubican en los recursos propios de la empresa tales como aportes, resultados no distribuidos, etc. (Laudani, Sela, Redondo, y Garcia Pannelli, 2020).

Santucci, Sanguineti y Rende (2019) detallan que las empresas familiares (Pymes) tienen opciones mucho más limitadas en lo que corresponde al incremento del capital. Asimismo, suelen presentar una fuerte reticencia a la participación de fuentes externas de financiamiento. Todo esto, constituye una amenaza a la supervivencia de la firma, dado que no solo afecta a la liquidez, sino que además el desarrollo de la empresa que se puede ver afectado por la escasez de los recursos destinados a proyectos importantes y la incorporación de bienes de capital que permitan el crecimiento de la organización.

De acuerdo a la obtención del financiamiento, cabe destacar que es importante porque adquiere aumentos en la productividad, asimismo se consiguen otros beneficios como la reducción de cargas fiscales ya que los intereses que se acrediten por el financiamiento logran reducir la cantidad de impuestos que se abonan sobre las utilidades, también el incremento en la innovación tecnológica, posibilidad de ingresar y mantenerse en los mercados internacionales (Laudani, Sela, Redondo y Garcia Pannelli, 2020).

Bohórquez Medina, Scarlett López Cajas y Castañeda Vélez (2018) describen que la combinación de capitales propios y ajenos que en mayor o menor medida tienen todas las Pymes y la colocación de inversiones circulantes o fijas que cumplen con toda estrategia financiera que debieron razonar los siguientes aspectos:

- 1.- Origen (Fuente de financiamiento)
- 2.- Monto máximo y mínimo que otorgan
- 3.- Costo
- 4.- Tiempos máximos de espera
- 5.- Flexibilidad para reestructuración

- 6.- Aplicación (Destino específico)
- 7.- Formalidades (Requisitos, garantías, etc.)
- 8.- Condiciones (Tasas, plazo, etc.)
- 9.- Tipo de moneda (dólares, euros, etc.) (p.4)

Según Laudani, Sela, Redondo, y Garcia Pannelli, (2020) la organización debe contar con el financiamiento apropiado para crecer en el mercado. La no obtención del financiamiento puede causar la pérdida de oportunidades. Sin tener en cuenta que podrían tardar mucho tiempo en obtener los recursos necesarios. Las empresas pueden usar el financiamiento básicamente para:

- El cumplimiento de sus obligaciones corrientes, generalmente este financiamiento se solicita todos los meses, como pueden ser las pequeñas compras o el pago de sueldos a los empleados,
- Expansión de la empresa hacia otros territorios para crecer o mercados y tomar las oportunidades que le emergen.
- Obtención de nuevos bienes de uso como rodados, inmuebles, o maquinarias para la actividad.
- Adquisición de nuevas tecnologías que benefician a la empresa a ser más competitiva dentro del mercado.

Como se advirtió, el financiamiento está más usualmente dedicado a la obtención de nuevos bienes, o el emprendimiento de un nuevo proyecto. Este tipo de financiamiento es deseable que sea a largo plazo debido al gran volumen de los créditos que se piden para realizar estas compras. La mayoría de las empresas triunfantes necesitan constantemente de fondos y los obtienen a partir de tres fuentes externas que según Bohórquez Medina, Scarlett López Cajas, y Castañeda vélez (2018) son las siguientes:

- La primera fuente es un establecimiento financiero que percibe ahorros y los transfiere a los que necesitan fondos.
- Una segunda fuente son los mercados financieros, foros organizados en los que proveedores y demandantes de varios tipos de fondos realizan transacciones.
- Una tercera fuente es la colocación privada. Conveniente a la naturaleza no estructurada de las colocaciones privadas, aquí se concentra principalmente en el

papel que desempeñan las instituciones y los mercados financieros en la facilitación del financiamiento empresarial.

Además, en la actualidad este tipo de empresas son razonadas como uno de los motores principales de la economía, debido a su aumento de manera proporcionada en los últimos años generando un incremento de plazas de trabajo dentro de las Pymes. Es por ello que cabe recalcar que existen fuentes de financiamiento interna, que Maldonado y Deu (2005) identifican como:

- Ganancias retenidas
- Venta de activos
- Reducción del capital de trabajo.

Como para abordar una categorización más amplia, las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según Bustos y Pugliese, (2015) en distintos criterios:

(1) Según su propiedad:

- Financiación propia: es una de las alternativas más usuales la autofinanciación de las pequeñas y medianas empresas y está formada por recursos financieros que la firma se autogenera, sin necesidad de asistir al mercado financiero.
- Financiación externa: Son recursos que provienen de terceros, y que se prestan con la responsabilidad de devolverlos en una fecha determinada que ha sido pactada previamente por las partes. Para poder obtener estos recursos, la empresa debe de pagar a los prestatarios un interés, en concepto de retribución del préstamo. Estas provienen de recursos ajenos a la empresa.

Pueden ser exigibles o no exigibles:

- No exigibles: se trata de capital recibido a fondo perdido (donaciones, subvenciones públicas y recursos similares).
- Exigible (deuda): préstamos, líneas de crédito, arrendamiento financiero o anticipos comerciales. En este caso, es un capital que hay que devolver y tiene un coste financiero (en forma de intereses, comisiones u otras obligaciones contractuales). La financiación externa exigible debe estar situada a obtener un beneficio o rendimiento que compense el coste financiero.

(2) Según su vencimiento:

- A corto plazo: las fuentes de financiación a corto plazo, son recursos predestinados a un periodo de permanencia inferior al año, y en ese plazo deben ser amortizados. Se dedican a cubrir pequeñas inversiones y gastos corrientes. Pueden ser:
 - Préstamos o líneas de crédito a corto plazo.
 - Financiación o descuento de activos comerciales: anticipo de facturas y similar.
- A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año. El dinero tiene un periodo de duración superior al año. Se suelen utilizar para inversiones importantes con plazos de devolución o amortización a lo largo de varios años. Dentro de estos se puede encontrar::
 - Préstamos a largo plazo para inversión
 - Préstamos hipotecarios
 - Arrendamientos financieros a largo plazo (*renting o leasing*).

Contablemente, el conjunto de fuentes de financiación se encuadran en el pasivo:

Patrimonio neto fondos propios +fondos no exigibles

Pasivo fijo deuda exigible a largo plazo

Pasivo corriente deuda exigible a corto plazo

(3) Según su procedencia:

- Fuentes de financiamiento internas: constituyen recursos propios de la empresa obteniéndose ya sea mediante aportes de los accionistas al capital social o utilizando el flujo de fondos diarios de operación corriente o normal de la empresa y finalmente disponiendo de aquellos recursos provenientes de las utilidades generadas al concluir determinado ejercicio. Dentro de estos se puede encontrar:
 - Resultados no distribuidos: es la parte del resultado distribuible (después de impuestos) que no se distribuye en forma de dividendos, sino que pertenece en la empresa (generalmente se aplica a la constitución de reservas).

- Aportes de los socios (aumentos de capital): se efectúa una emisión de títulos denominados acciones que acreditan y transmiten la calidad y los derechos de socio, los cuales son exhibidos por los propietarios de la misma, ya sea de dinero o en especie, formando el capital social.
- Reservas: utilidades que deben destinarse, sea por ley o por disposición de las acciones o de los administradores, para afrontar eventuales pérdidas y/o contingencias negativas en el desarrollo de la actividad comercial de la empresa.
- Fuentes de financiamiento externas:
 - Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será reintegrada en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
 - *Leasing*: se define que el leasing financiero es un tipo de contrato de arrendamiento con opción de compra, mediante el cual una entidad otorga financiamiento a una empresa para adquirir activos.
 - *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: exige 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).
 - *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.
 - *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.

Por su parte, Bohórquez Medina, Scarlett López Cajas, y Castañeda Vélez (2018) indican que los proveedores y clientes representan una significativa oportunidad en el mercado es sumar a los clientes y proveedores para que sean ellos quienes participen aportando recursos al proyecto y añadir de esa manera los nuevos proyectos de innovación. Se observa a los clientes y proveedores más como aliados de una cadena de valor, que solamente una empresa a las que se les compra o vende un producto, desde ese punto de vista se pueden tener beneficios muy significativos y atractivos. Normalmente un descubrimiento no solo beneficia a la empresa que la diseña, sino que también a los clientes y proveedores, por lo cual se puede buscar que ellos abastezcan el proceso y compartan el riesgo de manera colaborativa. Incluso su sostén al proyecto puede ser brindando un crédito flexible y de largo plazo en materias primas o en equipamiento.

Por otra parte, en cuanto al financiamiento público, el Estado brinda recursos mediante diferentes programas. Este tipo de clasificación identifica el gasto según los ingresos que lo financian, permitiendo conocer la colocación de los mismos hacia la atención de las necesidades públicas. Es importante señalar que existen varios planes del gobierno, que van desde el subsidio a tasa cero, el otorgamiento de préstamos o subsidios directos, entre otros. En general existen diferentes fondos de gobierno que favorecen los métodos de innovación y desarrollo en sus distintas etapas, desde la parte de investigación básica, centros de investigación y vinculación con universidades, hasta el lanzamiento del producto comercial (Gobierno de Argentina, 2021),

Marcos (2004) detalla que mientras que la oferta pública de acciones es la referente a la ampliación del número de acciones de una empresa que las coloca en el mercado, a través de personas conocidas, amistades e interesados dentro de la red social de la propia empresa y es una buena oportunidad de financiamiento. Este esquema facilita la participación con otras personas el riesgo del proyecto, aunque lleva a compartir también la propiedad de la empresa.

El Observatorio Pyme (2021) describe los límites a la reactivación que provienen de la oferta, los incrementos de los costos de producción se detallan a continuación:

El incremento de los costos directos de producción si no se llega a compensarlo por un aumento de productividad, induce una retracción de la oferta productiva. En este proceso se reduce la variedad de bienes finales y disminuye también la disponibilidad de bienes intermedios (...). Los considerables esfuerzos gubernamentales (ATP, REPRO 2, IFE, Ahora 12, etc.) para sostener la supervivencia de este enorme segmento empresarial a través de la demanda agregada, no pueden obviamente resultar suficientes para recomponer los márgenes de las empresas menores y sostener su oferta. (p.6)

El problema más serio que enfrenta actualmente el gobierno es la dinámica de la oferta. Tómese como ejemplo la situación de las Pyme manufactureras. Como puede verse en la Figura 4 a continuación.

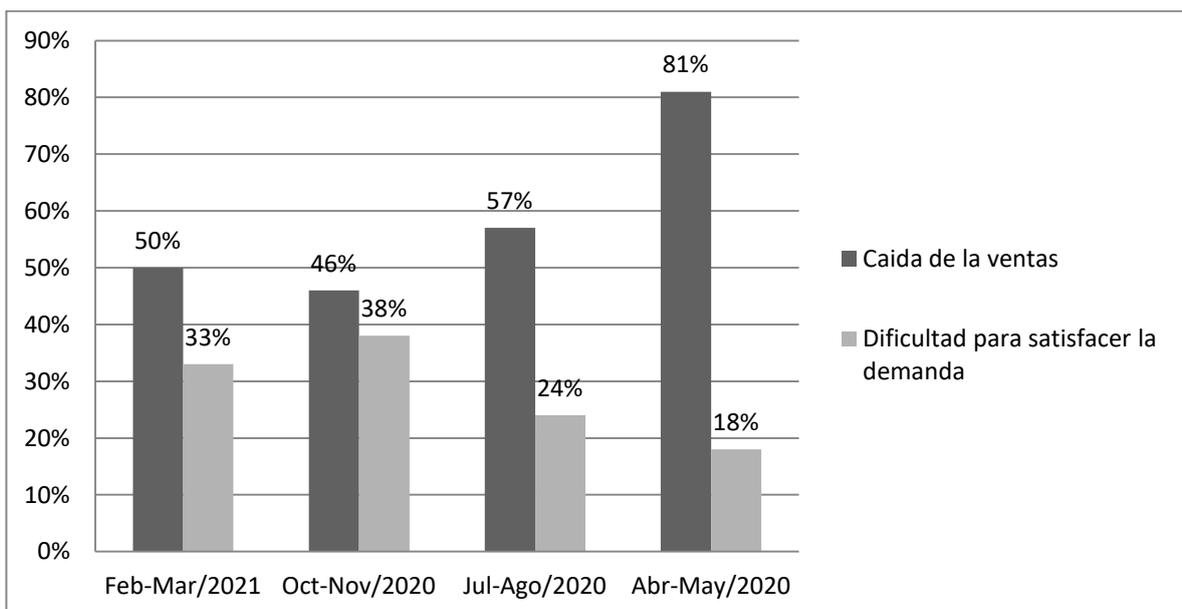


Figura N° 4: Encuesta coyuntural a Pymes industriales. Fuente: Observatorio Pyme (2021).

La dificultad de crear nuevos puestos de trabajo formales, está relacionada con la gran presión tributaria o presión fiscal en términos económicos en Argentina. La interrogante que se plantea, es por qué una empresa opta por desarrollarse en el sector

informal. Esto mostraría que la productividad es enormemente inferior que si operaran en el sector formal producto de la presión tributaria (Artana, 2018).

Problema de investigación

De acuerdo con lo mencionado, se puede decir que la principal problemática que presentan las Pymes familiares de la provincia de Buenos Aires es la falta de financiamiento, dificultad al acceso de préstamos bancarios, altas tasas de mercado, inflación que perjudica la obtención de recursos que la empresas necesita para su normal operatoria, las consecuencias de no contar con una planificación adecuada genera que la empresa este en riesgo de supervivencia. Todo esto hace que sea dificultoso poder proyectar hacia el futuro.

Es por ello que se presentan los siguientes interrogantes que ayudarán a guiar y desarrollar la investigación: ¿Cómo saber cuál es la mejor financiación en un contexto inestable? ¿Cuáles son las herramientas de financiación más comúnmente utilizadas? ¿Están bien determinadas las estrategias de las Pymes? ¿Qué clase de financiamiento utilizan las empresas y por qué lo hacen?

Es por esto, que hago hincapié en la importancia para las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires, resulta ser un tema de gran significatividad, identificar en el plano financiero los grandes problemas y posibilidades que se presentan a este tipo de empresas y los componentes determinantes de su persistencia en el tiempo.

De todo lo desarrollado anteriormente, se plantea como objetivo general del presente manuscrito, analizar cuáles son las fuentes de financiamiento a las que pueden acceder las Pymes de la provincia de Buenos Aires, para hacer frente a sus obligaciones contraídas, en el contexto de inestabilidad económica para el año 2021.

Objetivos específicos

- Investigar la estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares en tiempos de inestabilidad económica de la provincia de Buenos Aires para hacer frente a la crisis.
- Analizar si es factible o no el acceso a fuentes alternativas de financiamiento para las pymes de la provincia de Buenos Aires.
- Analizar los efectos de mantener la estructura actual de financiamiento para las pymes de la provincia de Buenos Aires.

Métodos

Este apartado se desarrolló utilizando como base a Sampieri (2020) a fin de detallar los elementos correspondientes de la metodología de la investigación realizada.

Diseño

La investigación planteada fue de alcance descriptiva, se intentaron examinar las propiedades y rangos significativos del fenómeno estudiado; las estrategias de financiamiento que aplican las pymes familiares en contexto de inestabilidad económica de la provincia de Buenos Aires, para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis para el año 2021. Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada.

La metodología utilizada para recabar información fue mediante entrevistas de manera online, utilizando las herramientas que la tecnología nos proporciona como por ejemplo; zoom, WhatsApp, video llamadas, mensajes de textos, mensajes de voz, correo electrónicos, las mismas se grabaron, transcribieron y posteriormente fueron destruidas, anteriormente a esto, recibimos de los de correos electrónicos de los 5 participantes, los formularios firmados de consentimiento informado, el cual autoriza hacer uso de la información relevante con el compromiso de resguardar sus identidades. De acuerdo a lo que mencionamos las conexiones fueron solo virtuales, dadas las circunstancias que estamos atravesando actualmente.

Se buscó con esta investigación agregar información a los estudios históricos y extender el enfoque de la problemática planteada, en lo que se refiere al estudios del financiamiento de las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires, teniendo en cuenta los actuales problemas que atraviesa el país; inflación, recesión, devaluación y sumada a este contexto el agravante de la pandemia del covid 19. Conjuntamente teniendo incluidas en las muestra recabadas, la información que fue suministrada por los 5 participantes, sin influir de ninguna manera sobre ellas.

El enfoque fue cualitativo buscando la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa de la problemática planteada. Observando los hechos, durante el todo el proceso que se desarrolla la investigación para tener una representación más objetiva de lo que escudriña.

El diseño del trabajo fue no experimental ya que se realizó sin manipular intencionadamente las variables, y de tipo transversal, es decir, se recolectaron datos en

un momento único para cada uno de los 5 participantes de las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires.

Participantes

La población estuvo conformada por la totalidad de pymes familiares de la provincia de Buenos Aires.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que no se pudo obtener un listado completo de las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires, y apenas se obtuvo un caso que podía utilizarse, el mismo se utilizó.

La muestra estuvo conformada por las 5 empresas familiares (Pymes) que debido a la naturaleza del tipo de investigación.

Previo a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes (Anexo I).

Instrumentos

Se contactó a las cámaras empresarias de la provincia de Buenos Aires, entes bancarios y grupos cercanos para obtener los contactos de titulares de pymes familiares.

Se profundizó sobre el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas su estructura de financiamiento y de las argumentos en las que proceden los empresarios para utilizarlas.

Para el relevamiento de la información se ejecutaron en estudios de casos y entrevistas en profundidad para recopilar la información concerniente a las características de las empresas en relación al financiamiento, siguiendo una guía de pautas, en función a los objetivos específicos, que el lector puede encontrar en el Anexo I.

Las entrevistas cuentan con preguntas abiertas, permitiendo que los entrevistados pueda comentar lo que deseen en referencia al tema de estudio y enfocarse en lo que crean que es importante y no hayamos preguntado, y preguntas cerradas, preguntas puntuales que en la investigación se hizo foco y se tomo como relevante para el desarrollo del presente manuscrito, fueron de tipo semiestructuradas y elaboradas con anterioridad y su posteriormente transcrita.

Análisis de datos

En este Manuscrito científico se realizó una descripción de cada entrevista desde un punto de vista general, para exponer una breve historia de las 5 empresas familiares de la provincia de Buenos Aires a modo de dar a conocer su situación actual, haciendo hincapié en los aspectos económicos y financieros para luego desde un punto de vista más personal hacer la focalización en la problemática trazada.

Cuando se consiguieron todos los resultados de las entrevistas, se procedió a analizar la estructura de financiamiento que adoptaron las 5 pymes familiares de la provincia de Buenos Aires para hacer frente a la crisis económica actual que atraviesa el país.

Cada entrevistado aceptó participar en el estudio de forma voluntaria luego de que se les garantizara su anonimato. Se utilizaron tablas y gráfico a fin de exponer los resultados de acuerdo a la información que se consideró más importante, recabada de los 5 participantes de investigación.

Se llevaron a cabo los siguientes procesos:

- Se recabó información de las 5 pymes familiares de la Provincia de Buenos Aires que fueron objeto de investigación, tales como; rubro, actividad, localidad, cantidad de empleados, antigüedad de la empresa, cantidad de miembros de la familia que trabajan en la empresa y grado generacional, personas encargadas del sector financiamiento, entre otros.
- La información adquirida se simplificó de manera de poder observar y comparar, teniendo en cuenta aspectos importantes y particulares de las 5 pymes que son objeto de estudio, indicando en cuales se responde a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos.
- De toda la información obtenida se selecciono las más representativas, se hizo uso de gráficos y tablas para mostrar de forma sistematizada la información.
- Finalmente, se comparó y analizó cada una de las 5 Pymes familiares de la provincia de Buenos Aires seleccionadas y sus determinadas fuentes y estructuras de financiamientos.

Resultados

Seguidamente se exponen los resultados de las entrevistas y encuestas realizadas a los representantes de las 5 pymes familiares de la provincia de Buenos Aires para el año 2021. Cabe aclarar que las pymes estudiadas se encuentran actualmente en actividad. A continuación se detallan en forma individual, la información resumida de las pymes en la tabla 4.

Tabla 4:

Pymes familiares entrevistadas de la provincia de Buenos Aires.

Empresa	Rubro	Forma Jurídica	Antigüedad	Cantidad de empleados	Grado generacional actual
Pyme 1	Servicios	Unipersonal	3	2	Primera generación.
Pyme 2	Metalúrgica	SRL	54	62	Segunda y tercera generación.
Pyme 3	Producción y distribución	Unipersonal	5	10	Primera y segunda generación.
Pyme 4	Elaborados	Unipersonal	5	4	Primera y segunda generación.
Pyme 5	Textil	SRL	15	17	Primera y segunda generación.

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas realizadas.

Estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares

De acuerdo a los datos suministrados a través de las entrevistas realizadas, las cuales encuadran con las características de pequeña y mediana empresa, en la figura 5 se observa la estructura de financiamiento que adoptan las 5 pymes familiares en tiempos de inestabilidad económica de la provincia de Buenos Aires.

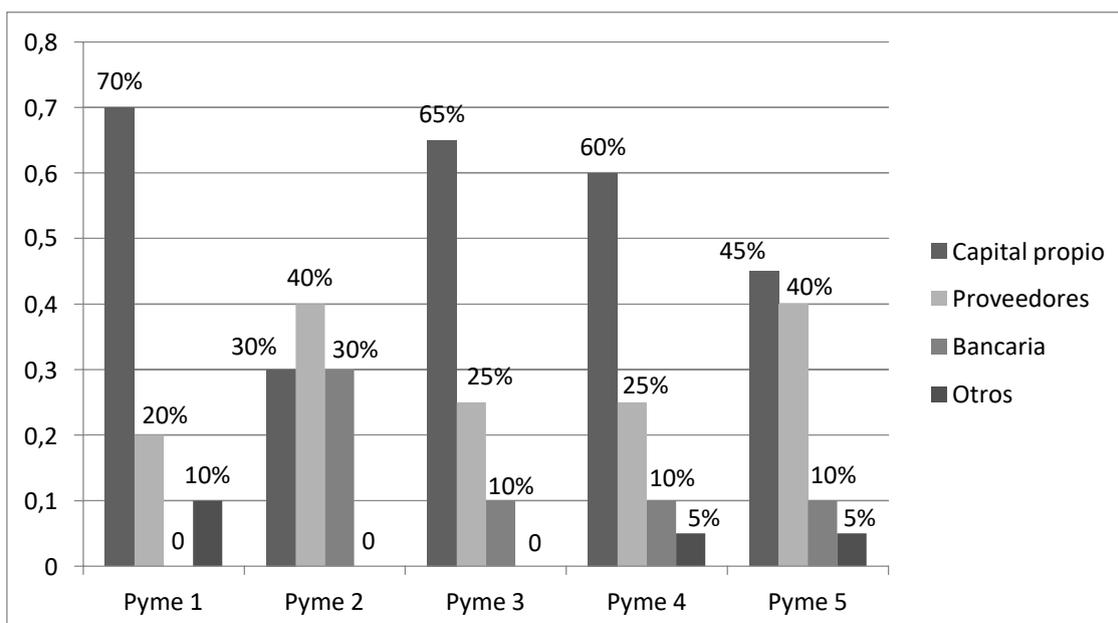


Figura 5: Fuentes de financiamiento de la muestra. Fuente: elaboración propia.

Análisis al acceso de fuentes alternativas de financiamiento

De acuerdo a las entrevistas suministradas por parte de los integrantes de las 5 empresas familiares de la provincia de Buenos Aires, se analizaron las posibles alternativas de financiamiento en el contexto de crisis económica que atraviesa el país para el año 2021 y se obtuvo la información que se refleja en la tabla 5, como se puede observar.

Tabla 5: *Solicitud de fuente de financiamiento alternativo.*

¿Solicitaron financiamiento alternativo?	Empresas familiares	Porcentaje
Si solicitaron	Pyme 1 Pyme 4	40%
No solicitaron	Pyme 2 Pyme 3 Pyme 5	60%

Fuente: elaboración propia.

Del 40% que respondieron que si solicitaron fuentes alternativas de financiamiento, cabe aclarar que la pyme 2 accedió al préstamo bancario, para las restantes empresas seria una alternativa de financiación, en la figura 6, se expone cuales fueron esas fuentes alternativas solicitadas y en la figura 7 que porcentaje accedió al financiamiento alternativo.

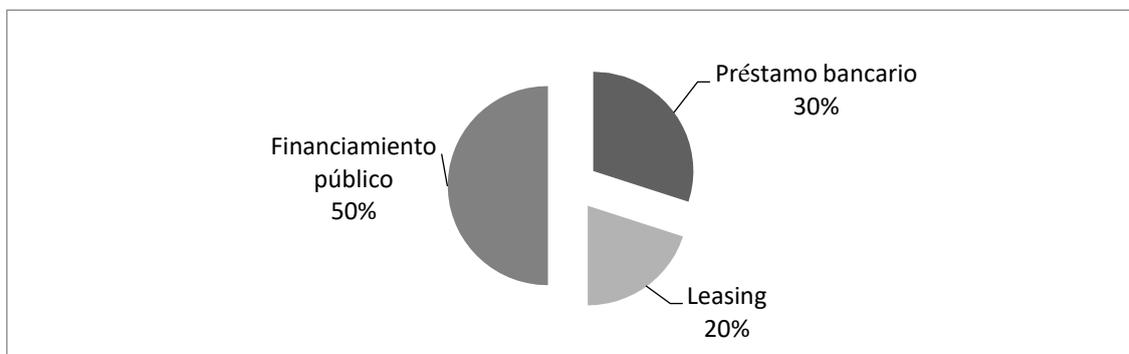


Figura 6: Fuentes alternativas de financiamiento que solicitaron las pymes familiares.

Fuente: elaboración propia.

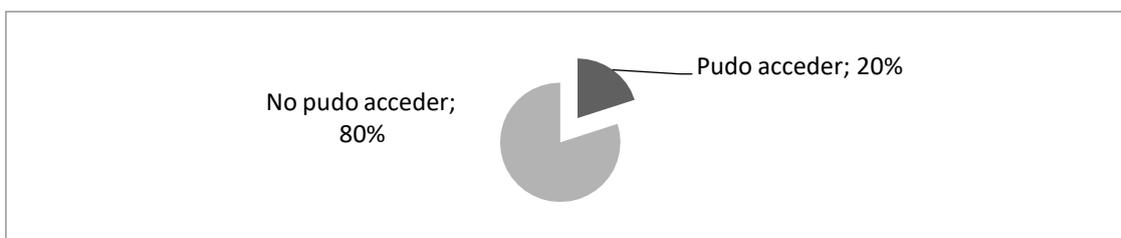


Figura 7: Acceso al financiamiento alternativo. Fuente: elaboración propia

Análisis de los efectos de mantener la estructura actual de financiamiento.

A continuación y de acuerdo a la información recabada por parte de los participantes, se detalla en forma grupal los resultados obtenidos, en la figura 8 en cuanto a su estructura actual de financiamiento, se expone las ventajas de financiarse con capital propio.

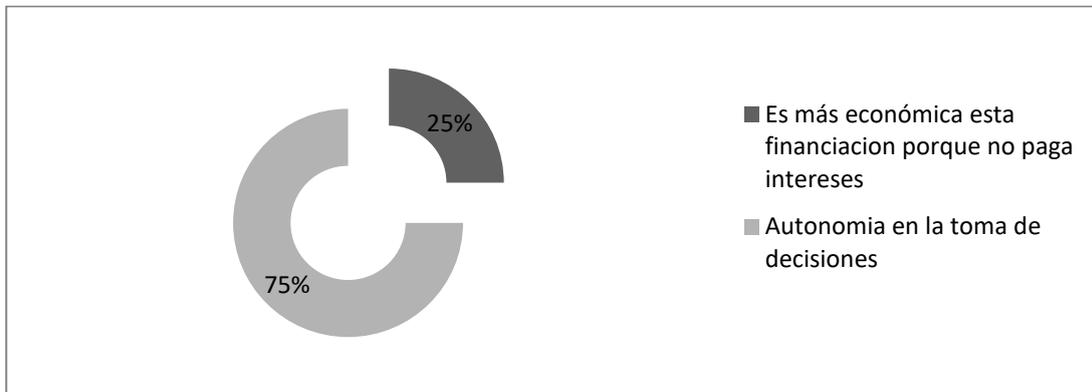


Figura 8: Ventajas de financiarse con capital propio. Fuente: elaboración propia.

Seguidamente se detalla en forma grupal los resultados obtenidos, en la figura 9 en cuanto a su estructura actual de financiamiento, se expone las desventajas de financiarse con capital propio.

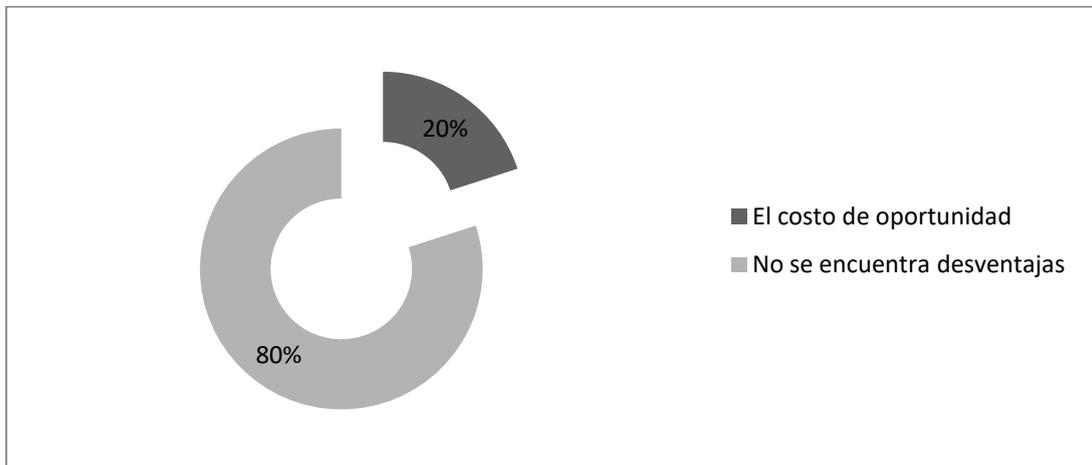


Figura 9: Desventaja de financiarse con capital propio. Fuente: elaboración propia.

Siguiendo con la temática de Análisis de los efectos de mantener la estructura actual de financiamiento, en la figura 10 se expone las respuestas agrupada de las ventajas de financiarse con proveedores y en la figura 11 se expone las desventajas de financiarse con proveedores.

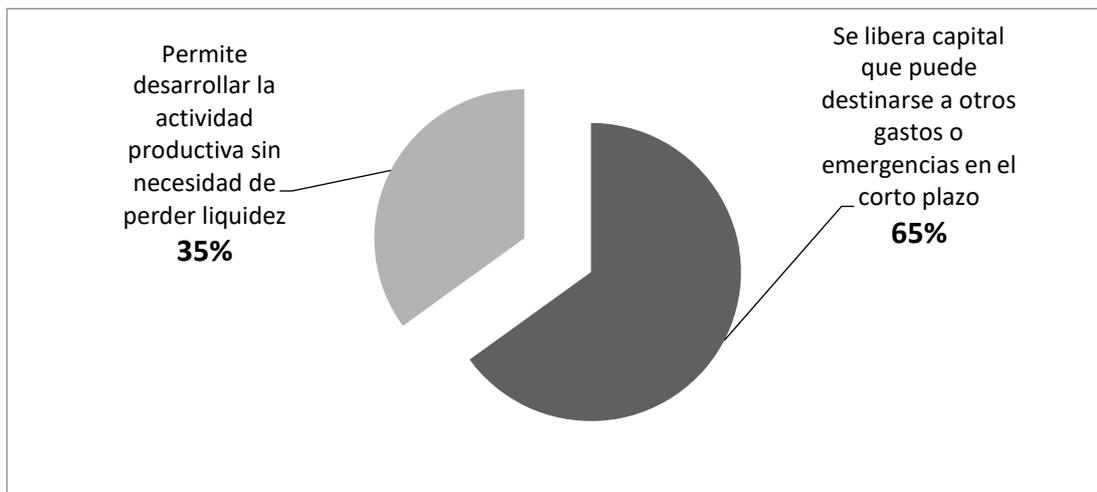


Figura 10: Ventajas de financiarse con proveedores. Fuente: elaboración propia.

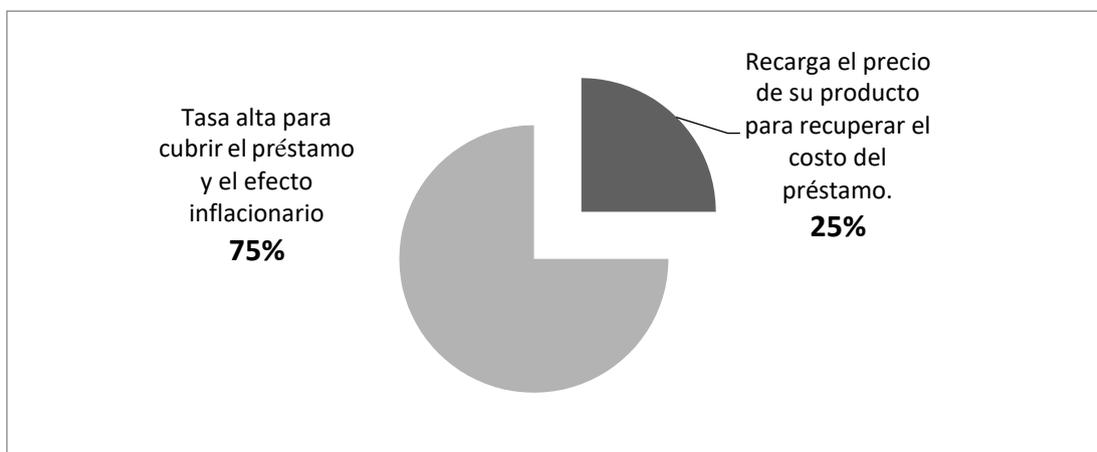


Figura 11: Desventajas de financiarse con proveedores. Fuente: elaboración propia.

Se verá a continuación la fuente de financiación bancaria para las 5 pymes familiares y como se compone, en la siguiente figura 12, volvemos mencionar que la pyme 2 es la única que pudo acceder al préstamo bancario.

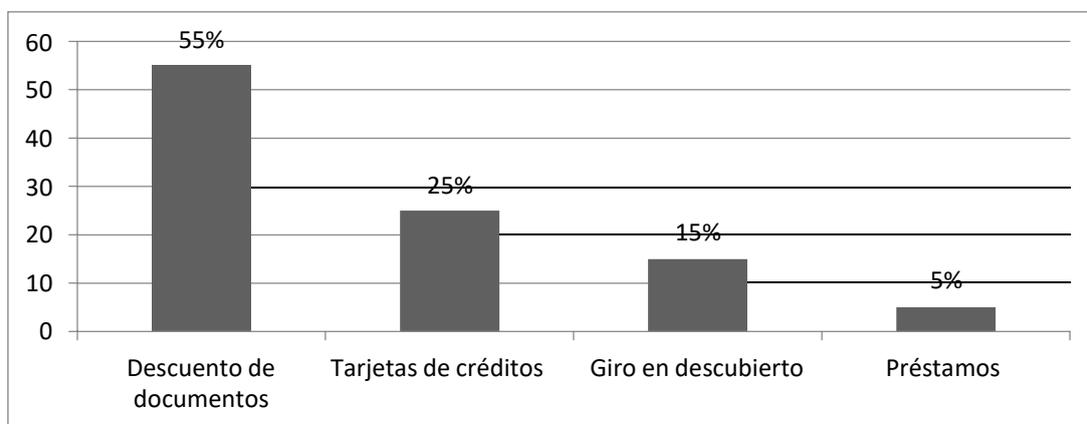


Figura 12: Financiamiento bancario de las pymes familiares. Fuente: elaboración propia.

Tabla 6: Desventajas de financiarse con financiamiento bancario

Financiamiento Bancario, desventajas			
Descuento de documentos	Tarjetas de créditos	Giro en descubierto	Préstamo (solo accede la pyme 2)
En el caso que el documento sea rechazado ya sea por falta de fondos o error en la emisión, la empresa debe contar con el efectivo necesario para cubrirlo.	El límite de crédito es menor y su tasa de interés es alta.	Alto costo en comisiones y cargos por sobregiro.	Una desventaja es que se paga intereses altos, es decir, paga el dinero prestado más un porcentaje de comisión o servicio

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas realizadas.

En las figuras 13 y 14 se expone en forma resumida la opinión que tienen los representantes de cada pyme familiar de la provincia de Buenos Aires, en el contexto de crisis económica que atraviesa la Argentina, con respecto a la estructura de financiamiento alternativa.

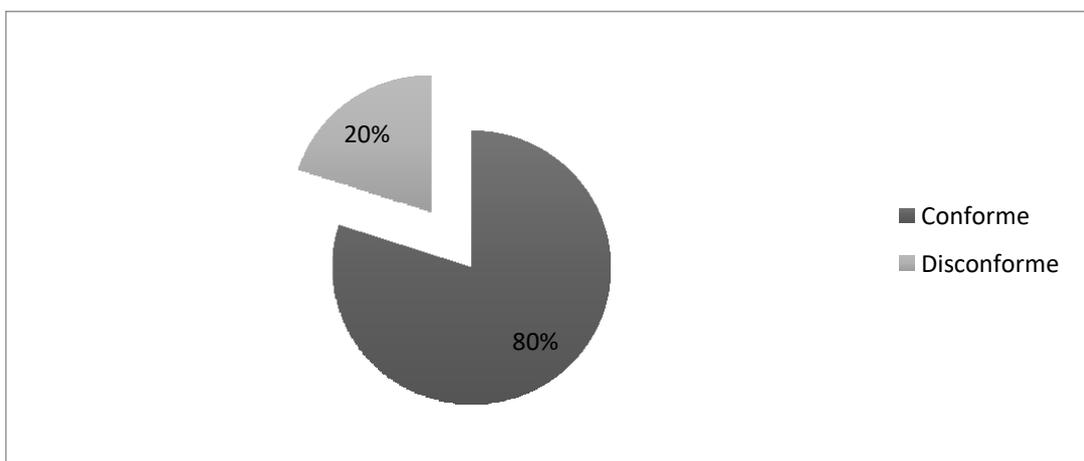


Figura 13: Conformidad con la estructura de financiamiento adoptada.

Fuente: elaboración propia.

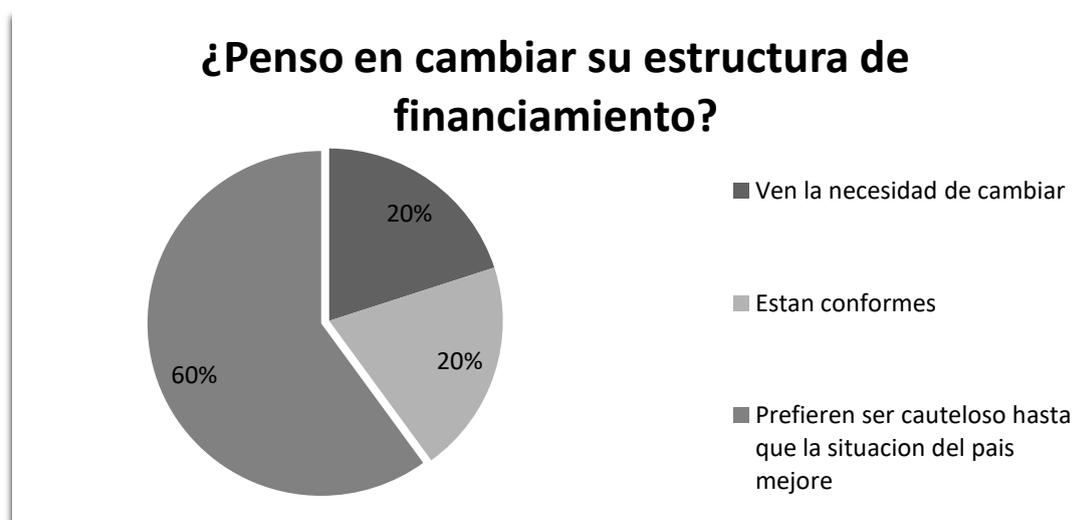


Figura 14: Fuentes de financiamiento de la muestra. Fuente: elaboración propia.

Discusión

Para comenzar con este apartado, se retoma al objetivo general, donde se investigaron las distintas fuentes de financiamiento que utilizan actualmente las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires, en un contexto de crisis económica, para responder a sus compromisos asumidos para el 2021, se hizo hincapié en el estudio de las empresas familiares porque son las que más predominan en el país, son empresas que su fundador dejó como herencia para las futuras generaciones. Tiene mucha relevancia con lo que Pastor (2019) declara referido a que las empresas familiares son aquellas que su patrimonio está en manos de una o más familias, están asistidas por personas que comparten cierto parentesco cuya misión es la persistencia generacional del derecho de propiedad y control.

También se incorpora toda información importante que hace al estudio de investigación, desde las diferentes variables; en cuanto a los objetivos específicos y efectuando una comparación con los antecedentes y los distintos elementos que se recopilaron desde las entrevistas, encuestas, hasta las plataformas de índole económica, todo esto es necesario para tomar como partida del estudio de estas organizaciones.

El análisis procede de la identificación de las distintas fuentes de financiamiento que las Pymes familiares adoptan en momentos de crisis económica. Las respuestas han sido muy variadas, esto se debe a los distintos factores que presentan las empresas que son objeto de estudio, pudiendo detallar por ejemplo; rubro al cual pertenecen, la cantidad de empleados que en ella asisten, la antigüedad de las mismas, grado generacional que trabajan en las empresas.

De esta manera se tratan de observar cuales son las herramientas que las empresas familiares utilizan para apalejar la crisis económica que se les presenta, cual es el mix ideal de financiamiento que permite a las empresas sobrevivir en el contexto de inestabilidad. De acuerdo con Pérez de las Peñas (2020), el objetivo de financiarse es uno de las más importantes, de ello depende que sobreviva una empresa, donde una buena financiación debe cubrir las necesidades reales y minimizar los costos en los que se incide para obtenerlas, el propósito es responder a todas las necesidades del proyecto encontrando el mix ideal de fuente de financiamiento.

Según el PwC (2020), los efectos atravesados en el contexto de pandemia mundial, afectan tanto a las empresas como a los trabajadores provocando una parálisis

a nivel global. Tales efectos provocan cierre de fronteras además de cierres de varios negocios, estas medidas son algunas de las que se toman para controlar la expansión de la enfermedad generando más incertidumbre y poniendo en peligro la continuidad de las compañías. Siguiendo la misma línea Gozza y Fontana (2020) describen que Argentina no fue ajena a toda esta crisis, la incertidumbre reina y el horizonte financiero es hostil porque a la crisis que ya venía atravesando como inflación, devaluación, recesión, se suma la crisis de la pandemia covid 19, todo esto hace que las pymes familiares sea difícil subsistir en este contexto económico desfavorable.

El primer objetivo específico detalla la importancia de averiguar en tiempos de inestabilidad económica, que estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires para poder responder a sus obligaciones contraídas. Los resultados indican que, al momento de entrevistar a las 5 empresas familiares de la provincia de Buenos Aires, debido al contexto post cuarentena que se atraviesa, es difícil conseguir financiamiento externo, ya que la gran mayoría de las pymes familiares entrevistadas no cuenta con garantías, vienen con un nivel de ventas bajas y no llegan a cubrir sus obligaciones contraídas. Solo la pyme 2 accede a financiarse con préstamo bancario y giro en descubierto, las demás pymes no pueden alcanzar a este financiamiento debido a las altas tasas de interés y los altos requisitos que imponen las entidades bancarias.

En otras formas de financiamiento se hace referencia a préstamos de entidades financieras donde los requisitos son menores pero las tasas son más elevadas en comparación a las entidades bancarias. En general la fuente más usada de financiamiento bancario de las pymes entrevistadas, son los descuentos de documentos pero a su vez se corre el riesgo de descontar documento en el cual llegada la fecha de cobro no cuente con fondos. Esto concuerda con lo que indica Rojas (2015) quien sostiene que el mayor problema que se le presenta a las pequeñas y medianas empresas es poder acceder a los préstamos bancarios debido a los altos costos financieros que tienen los créditos en una entidad privada, lo que les dificulta poder invertir en nuevos proyectos, a lo que se suma la falta de discernimiento por parte de las personas que dirigen las organizaciones.

Esto se corresponde con lo que Pastor (2017) declara que la información financiera que presentan las pymes suele ser generadas por los mismos propietarios, por

lo general las empresas carecen de gerenciamiento idóneo, es decir, de profesionales que puedan llevar un gerenciamiento eficiente, los principales puestos suelen ser ocupados por familiares del fundador.

Además, en función de los resultados obtenidos, se puede ver la relación que se mantiene con lo que describen Santucci, Sanguineti y Rende (2019) respecto a que las empresas familiares tienen problemas en su organización, suelen tener procesos deficientes por la poca profesionalización de su empleados y estructuras insuficientes que no promueven el desarrollo individual. Cabe aclarar que en caso de empresas que tienen años de supervivencia en un mercado tan competitivo, se puede pensar que cuentan con ventajas vinculada a su naturaleza.

En complemento con esta categoría se identifica la consecuencia de que las Pymes familiares presentan una disminución en sus ventas, ya sea por la caída del consumo, por la devaluación, recesión, entre otros. Se observa que las pymes del sector industrial tienen problemas en sus costos y acarrear una deuda del año 2020 donde su producción se ve paralizada por unos meses, mientras que sus costos totales siguen aumentando, caso distinto son las pymes de producción y distribución de productos sueltos de limpieza, la crisis favoreció sus ventas, aumentado la demanda de sus productos de limpieza. Es por esto que se resalta la importancia de los distintos rubros de las pymes familiares porque no a todos afectó la crisis de igual manera sino que en otros casos se vieron favorecidos.

El segundo objetivo específico pretende examinar la factibilidad de las fuentes alternativas de financiamiento para las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires. Los resultados demuestran que para las 5 pymes familiares encuestadas solo el 40% confiesa que busca financiamiento alternativo, mientras que el 60% restante declara no buscar. Se observa la gran dificultad que tienen las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Buenos Aires a la concreción de estas alternativas de financiamiento, no logran acceder y encuentran dificultades a la hora de buscar financiación externa, esto se debe a que todavía no pueden estabilizarse económicamente, vienen con ventas bajas, deudas vencidas e incumplimientos de algunos requisitos formales. Esto concuerda con lo que indican Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) quienes afirman que la dificultad de las pequeñas y medianas empresas enfrentan es la urgencia de financiar su crecimiento y por eso deben

buscar financiamiento externo, las cuales es difícil de adquirir por inexperiencia, por falta de información financiera, por faltas de garantías o por faltas de estrategias que ayudan al desarrollo, todo ello hace que el sector financiero no vea con confianza la información que presentan las empresas, no sean confiables, observen deficiencias de capital o tienen problemas de gerenciamiento.

En cambio, Santucci, Sanguineti, y Rende (2019) describen que las empresas familiares cuentan con limitación en lo referente al incremento de capital, suele mostrar una cierta negación a la participación de fuentes externas de financiamiento, esto constituye una amenaza a la conservación de la empresa, esta decisión no solo afecta a la liquidez sino también el desarrollo de la misma que puede verse afectado con la escasez de recursos destinados a nuevos proyectos y la incorporación de bienes de capital que permitirían el crecimiento de la organización.

Por otro lado Laudani, Sela, Redondo y Garcia Pannelli (2020) expresan que el financiamiento es importante porque facilita el aumento de la productividad, también hay otros beneficios como la reducción de cargas fiscales, por los intereses que se acreditan logran disminuir la cantidad de impuestos que se pagarían sobre las utilidades, otro beneficio sería el incrementar en la innovación tecnológica y una gran oportunidad de poder ingresar en mercados internacionales.

A fin de cumplir con el tercer objetivo específico se busca la importancia de estudiar la estructura de financiamiento actual, analizando los efectos de conservar en ese mix de financiación. De los resultados, se obtiene que financiarse con capital propio es la principal fuente de financiamiento, producto de ello devienen los ahorros personales e ingresos derivados de las ventas diarias. Aquí la autonomía que proporciona este financiamiento permite poder elegir al proveedor, negociar beneficios obteniendo descuentos por volúmenes de compras. La autofinanciación permite la no injerencia externa que pueda verse condicionada y que pueda intervenir en el proceso de toma de decisiones, evita trámites legales y demoras en la obtención, esta financiación no abona intereses. Estos son algunos de los beneficios que recalcan los representantes de las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Buenos Aires al momento de entrevistarlos. Las desventajas son el costo de oportunidad, la rentabilidad que se pierde por invertir en otra actividad que podría generar más ganancias, por ejemplo plazos fijos en donde las tasas son atractivas para el inversor, comprar bonos, invertir en divisas, etc.

Con respecto al financiamiento comercial a través de proveedores se puede observar de acuerdo con los resultados obtenidos, las ventajas que enumeran las pymes familiares son; ayuda a mantener más liquidez en la empresa y con ese dinero pueden invertir en otro desarrollo de actividades, la liberación de capital ayuda a cubrir los costos de corto plazo. También se advierte su parte negativa, el condicionamiento de comprar a determinado proveedor, limitándose a la adquisición de ciertos productos, se hace mención que los proveedores que venden a cuenta corriente, son proveedores nacionales, la financiación a cuenta corriente por proveedores del exterior no aplica este tipo de financiamiento.

También se remarcan otros aspectos negativos de la financiación comercial a través de los proveedores, ya que se abona una tasa alta de interés, la cual cubre el préstamo y también el efecto inflacionario, muchas veces esa tasa de interés suele ser mayor a la de mercado, generando aún más inflación. Esto concuerda con Aguirre Laporte, Rusconi, Turano, y Todesta (2020) quienes detallan que las pymes distribuidoras de productos importados, adquieren sus insumos del exterior y cuando están listos para su venta y comercialización, los calculan a un dólar paralelo, venden sus productos muchos más caros, aún cuando compran el dólar a un valor oficial, muchas veces el valor del dólar paralelo duplica al valor del dólar oficial, esto genera aún más incertidumbre y especulaciones financieras perjudicando a la cadena de valor del país.

Se puede observar que la tercera fuente de financiamiento es la bancaria, donde la pyme 2 puede financiarse con préstamo bancario y giro en descubierto, eso se debe a su envergadura y a los años de trayectoria. Las restantes pymes acceden únicamente al descuento de documentos, pero como toda financiación tienen beneficios y perjuicios.

Las desventajas que tiene la financiación bancaria son las altas tasas de los préstamos, las comisiones y cargos a la hora de financiarse con giro en descubierto ya que son muy altos y por último, el descuento de documentos donde el riesgo que corren las pymes, es que el documento no tenga fondos, por lo que las empresas deberían cubrir ese importe. Son riesgos que suelen correr las empresas y ese riesgo aumenta más, cuanto el contexto económico del país es inestable. Esto tiene mucha significancia con lo que declara Rojas (2015) quien sostiene que una de las dificultades más grandes de las pymes son los altos costos financieros que tienen los créditos bancarios, lo que

muestra que a las pequeñas y medianas empresas les cuesta iniciar nuevas inversiones, debido a esto muchas de las pymes no pueden acceder al financiamiento y además la limitación de discernimiento por parte de las personas que lo dirigen.

Se continúa con los resultados obtenidos de las 5 pymes familiares, donde más de la mitad de los representantes de las pymes familiares declara estar conforme con su estructura de financiamiento, solo una pyme confiesa que necesita cambiar. Se observa que la empresa 5, no está conforme con su forma de financiamiento adoptada, debido a que atraviesa problemas que acarrearán del año pasado y hasta el momento le cuesta salir de la crisis económica en que se encuentra. Además se analiza de acuerdo a la información que se suministra, que la pyme 3 viene con alza en sus ventas, las crisis y los aumentos de precios hizo que muchas personas optaran por comprar productos sueltos de limpieza e higiene personal, dejando de lados a las primeras marcas, tal fue la demanda de productos de limpieza que tuvieron que ampliar la planta de elaboración y de distribución para poder abastecer al mercado interno. La ventaja que se observa en este rubro es que las ventas a consumidores finales son solo en efectivo, eso permite que la empresa 3 cuente con liquidez continua permitiendo optar por la financiación que menos costo ocasiona, al no tener intereses. El resto de las pymes familiares declara que no es propicio cambiar de fuente de financiamiento debido a la inestabilidad del país, prefieren ser reservados y ver qué pasa en el futuro, antes de tomar otras decisiones financieras. Esto tiene mucho en común con lo que Díaz Beltrán (2019) describe sobre que las pymes son el motor del país, indicando que generan empleo y riqueza a la vez son las que más sufren las alteraciones de la economía, como inflación, deflación, presión tributaria, la volatilidad del tipo de cambio. Analizando el contexto actual se observa que cada empresa debe ajustarse a su realidad económica y hacer diagnósticos particulares para enfrentar los desafíos para sobrevivir.

En cuanto a las limitaciones que se presentaron, se tiene al tamaño de la muestra ya que el gran universo de las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires es más extenso, por lo tanto, la muestra analizada no es representativa. Además, las empresas familiares entrevistadas no permitieron el acceso a sus balances contables, información financiera en gran detalle, ni tampoco brindaron información de sus ventas anuales. Solo se limitaron a información superficial, no se tuvo acceso a documentación respaldatoria. También hubo limitaciones en algunas preguntas, con lo cual se

abstuvieron de contestar, es en el caso de la siguiente pregunta: ¿conoce estas alternativas de financiamiento; *factoring*, *crowdfunding* y *confirming*? pese a que se explicó que la información suministrada se expondría de manera anónima. La pyme 2 fue la única que cuenta con información en su página web, donde se obtuvieron más datos para ser analizada y procesada.

Se utilizaron métodos informáticos para realizar las encuestas y entrevistas tales como WhatsApp, videos llamadas, mails, zoom, mensajes de textos, mensajes de voz, entre otros. Eso limitó en cuanto a la información de poder observar las empresas y tener una visión más amplia del lugar de trabajo y su estructura organizacional.

Sin embargo se destaca como fortaleza, que las entrevistas fueron realizadas a familiares que ocupan puestos estratégicos en la empresa, donde a medida que se avanzó con el manuscrito científico se pudo tener acceso directo con la parte jerárquica y fue muy enriquecedor, logrando diferenciar a las pymes en cuanto a su rubro, tamaño y antigüedad de trayectoria en el mercado. Contar con herramientas informáticas, facilitó que la información se pudiera tabular, seleccionando y analizando más fácilmente las respuestas. Estar en la etapa post cuarentena también fue un momento en el cual abundaba información en las plataformas de índole económico, donde se pudo tener una mirada más objetiva de acuerdo a estudios publicados sobre la situación de las pymes tanto a nivel internacional como local. Se observó que en ambos factores coincidían que muchas pymes sufrieron problemas económicos que se acarrean desde el año 2020, y de acuerdo a esos estudios realizados se pudo adaptar la información que se recabó y se hacer un análisis más preciso.

De todo lo expuesto del manuscrito científico, como conclusión se puede afirmar que las pymes familiares son el motor fundamental en la ampliación y progreso de la actividad económica del país y en especial en la provincia de Buenos Aires. Sin embargo, se observa que muchas de las pymes familiares están sufriendo crisis financieras que resultan del producto de la inactividad temporal producida en el año 2020, tales consecuencias son el aumento de sus costos totales con respecto a niveles casi nulos de ventas, debido a las restricciones del Estado Nacional, sumado además a la inestabilidad del país, lo que desencadena en que predomine como principal fuente de financiamiento el capital propio, producto de los ahorros y ventas diarias. Otra opción que se observa es el financiamiento comercial a través de proveedores, la cual si bien es

una alternativa también accesible para la mayorías de las empresas familiares, son altos sus costos de financiamiento, los proveedores acceden a vender a cuenta corriente pero poniendo sus condiciones de ventas, las que tienen su propia tasa, cubren el préstamo en principio y muchas veces también el efecto inflacionario, siendo 2 componentes que se debe tener en cuenta a la hora de financiarse por este método: la tasa de interés por el préstamo y el índice inflacionario. Además limitan a las pymes a abastecerse de determinados proveedores restringiendo su poder de elección en cuanto a quien comprar, que comprar y qué cantidad comprar.

Con respecto al cumplimiento del objetivo general, se denota que las fuentes de financiamiento que adopta cada empresa familiar para cumplir con sus obligaciones contraídas no logran satisfacer su cometido en su gran mayoría. La pyme 3 es una empresa con pocos años de antigüedad y experiencia, pero debido al contexto actual y en concordancia con el rubro, es la que más se beneficia de la crisis económica, eso se debe a las ventajas vinculadas a su naturaleza, la cual hizo que la demanda de sus productos aumentarán a medida que aumentaba la crisis actual. La pyme 5 no llega a cumplir con sus obligaciones, por lo que deberá analizar cual fuente de financiamiento es más acorde a sus necesidades para no caer en quiebra, se hizo una investigación sobre el rubro textil en la República Argentina y éste resulta uno de los rubros más castigados por la crisis existencial. La pyme 1 del rubro servicios, mantenimiento y lavado de autos al igual que la pyme 4 de elaborados, tienen leves mejorías desde el levantamiento de la cuarentena y la reactivación de la economía, sus estructuras organizacionales son pequeñas y cuentan con poco personal en relación de dependencia, lo que ayuda a que sus costos no sean mayores. La pyme 2 del rubro industrial al tener una mayor envergadura, sus costos se cubren al igual que sus obligaciones contraídas; muestra además una leve mejoría en sus ventas debido a la apertura de la economía y a que ampliaron la financiación de sus cobros, teniendo la opción de vender a cuenta corriente a sus clientes que va desde los 30 a 45 días aproximadamente, y en consecuencia a esos cambios ayuda a cubrir parcialmente sus obligaciones.

Se recomienda implementar sucesivas programaciones financieras para que las pymes familiares de la provincia de Buenos Aires, puedan tener conocimiento de las distintas alternativas de financiación, pudiendo conocer más herramientas y no limitarse a las convencionales o las más comúnmente utilizadas y logren tener un criterio más

evaluador al momento de seleccionar la que más se adecua al entorno de su operatoria habitual, siendo este el principal objetivo que deberían conocer los gerentes de las pequeñas y medianas empresas.

La planificación es la prioridad para la supervivencia de las empresas familiares, capacitar al gerente es la base fundamental para poder proyectarse y tener políticas financieras efectivas, más aún en un contexto de crisis económica, donde las empresas que sobrevivieron fueron las que se pudieron adaptar a los cambios post cuarentena. En esta parte queda expuesta la gran importancia que representa la capacitación de los que llevan adelante la conducción de las pymes.

Se recomienda la inserción de las pymes familiares en la financiación pública, si bien esto varía de acuerdo al contexto, es bueno optar por financiamiento público donde el Estado otorga beneficios y subsidios para que las mismas puedan mitigar la crisis. Los monotributistas tienen la posibilidad de acceder a préstamos a tasa cero, si bien los montos del préstamo no son altos, les pueden servir para cancelar algunas obligaciones contraídas.

En estos tiempos es necesario que las generaciones que trabajan en las empresas, se formen y profesionalicen de acuerdo al puesto que ejerza en la pyme, se recomienda que cuenten con profesionales capacitados dotados de conocimientos financieros y que tengan trayectoria en la resolución de problemas, que suelen ser capaces de tomar decisiones certeras para no caer en una falacia y poner en peligro la continuidad de las empresas familiares.

También se propone tomar muestras más grandes y representativas, contar con organismos públicos y privados que actúen en forma simultánea brindando información respecto a este tema, por ejemplo las secretarías de comercio e industrias, las municipalidades podrían presentar una nómina de las pequeñas y medianas empresas que cerraron en los últimos 6 meses, las nuevas empresas creadas y las que se mantienen a lo largo del tiempo, los bancos podrían facilitar la información de la cantidad de pymes que solicitaron algún crédito bancario y cuantas realmente pudieron acceder.

Se considera importante para futuras investigaciones tener en cuentas las variables que afectan a las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Buenos Aires, estudiar el comportamiento por ejemplo de la moneda extranjera, en especial el

dólar Estadounidense y analizar su comportamiento, la variable inflación que es una consecuencia de varios factores como el aumento de la demanda, aumento de dinero en circulación, falta de ofertas de productos, escases de insumos/materia prima/productos, políticas económicas del país que afectan algunos rubros, recesión y devaluación del peso argentino. Estos son algunos factores que afectan directamente a las pymes familiares. La propuesta que se sugiere es estudiar en primer lugar los factores que afectan directamente a cada pyme de acuerdo a su rubro, hacer una proyección a corto plazo, evaluar cada financiamiento y ajustar a cada necesidad buscando el mix ideal de financiamiento para tratar de cubrir las obligaciones contraídas. Dar más herramientas y capacitación a los gerentes para que ellos conozcan más alternativas a lo hora de financiar su empresa.

Por último y no menos importante, se propone estudiar las pequeñas y medianas empresas por actividad económica, envergadura de la organización, las formas jurídicas adoptadas, antigüedad, grados generacionales que trabajan actualmente en las instituciones, sería el inicio para empezar a comprender cuales son los componentes que afligen directamente a las pymes familiares. La inestabilidad económica del país afecta de diferente maneras a las pequeñas y medianas empresas de la provincia de Buenos Aires, por lo cual es menester analizar de acuerdo al rubro y verificar cuales son los factores que ponen en riesgo la supervivencia de las mismas, hacer un estudio más personalizado identificando los distintos tipos de amenazas que se les pueden presentar y aprovechando de las ventajas comparativas que se muestra de acuerdo a la naturaleza de cada pyme familiar.

Referencias

- Aguirre Laporte, R., Rusconi, J. M., Turano, C., & Todesta, A. (2020). *Covid 19 y su impacto en las pymes Argentinas*. Fundacion Universidad de Palermo, Ciudad Autónoma de Buenos Aires.
- Artana, M. (2018). *Análisis e informalidad de las Pymes Argentinas: una visión de gestión y tributaria*. Buenos Aires: Errepar.
- Bohórquez Medina, N. M., Scarlett López Cajas, A., & Castañeda Vélez, L. (septiembre de 2018). Fuentes de financiamiento para pymes y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Revista observatorio de la economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net>
- Bustos, E., & Pugliese, L. (2015). *Financiamientos de pymes y sus dificultades de acceso*. Instituto universitario aeronáutico.
- Díaz Beltrán, G. (17 de 8 de 2019). *Las pymes necesitan medidas urgentes*. (BranStudio) Obtenido de Clarin.com: <https://www.clarin.com>
- Ernst, C., & López Mourelo, E. (2020). *La covid 19 y el mundo del trabajo en Argentina*. Organización Internacional del trabajo.
- Fundación Observatorio Pymes. (2021). *Coronavirus VII: Límites de oferta para la reactivación e inflación*.
- Gobierno de Argentina. (2021). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar>
- Gozza, M. A., & Fontana, M. (2020). *Impacto de una pandemia en la economía Argentina*. Universidad Nacional de San Martín, UNSAM, Buenos Aires.
- Laudani, M., Sela, M. F., Redondo, A. M., & Garcia Pannelli, M. (2020). *Análisis de alternativa y su utilización en San Rafael*. Tesis, Universidad Nacional de Cuyo, San Rafael.
- Maldonado, E., & Deu, D. (2005). *Teoría y práctica de la contabilidad*. Buenos Aires: La ley.
- Marcos, D. J. (2004). *Financiamiento mediante obligaciones negociables convertibles*. Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.
- OECD/CAF. (2019). *América Latina y el Caribe*. París: OECD Publishing. Obtenido de <https://doi.org/10.1787/60745031-es>
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector en la pyme en la Argentina*. Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Buenos Aires.
- Santucci, C., Sanguineti, C., & Rende, P. (2019). *Análisis de las variables que afectan la gestión y continuidad de las empresas pymes familiares*. Universidad Nacional de San Martín.

Anexo I

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar el financiamiento de las Pymes familiares en tiempos de crisis de la provincia de Buenos Aires, Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 20 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 mencionado.

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.

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

Anexo II

Preguntas para entrevista a pymes vivas

- 1) Rubro de la empresa.
- 2) Antigüedad de la Pyme
- 3) ¿Cuántos grados generacionales trabajan en la empresa?
- 4) Cantidad de miembro familiar que trabaja en la empresa
- 5) Cantidad de empleados
- 6) ¿Cuentan con sucursales?
- 7) Fuente de financiamientos que suelen usar con frecuencia
- 8) Personas encargadas del sector financiamiento.
- 9) ¿Las personas del sector financiamiento suelen tener algún título? ¿Cuál/es?
- 10) ¿Tuvieron dificultades a la hora de buscar financiamiento externo?
- 11) ¿Quiere comentar algo respecto al financiamiento de su empresa que no hayamos preguntado?