

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Conflictos de financiamiento que atraviesan las Pymes de Rosario Santa Fe”

“Financing conflicts experienced by SMEs in Rosario Santa Fe”

Autor: Vaira, Tania Sofia

Legajo: VCPB19843

D.N.I.: 34.749.310

Director de TFG: Salvia, Nicolás

Rosario, Julio de 2021

Resumen

La investigación se focalizó en los conflictos que atraviesan las PyMEs de Rosario, Santa Fe, en relación al acceso al financiamiento. Se analizó una muestra de cinco casos de distintos rubros que incluyó prestadores de servicios agropecuarios, productores agropecuarios, comerciantes, fabricantes de la industria textil y decoración de dicha ciudad. La investigación fue de alcance descriptivo y mediante las entrevistas con los propietarios de las empresas se buscó saber cuáles fueron las principales fuentes de financiamiento, las dificultades para el acceso a las mismas y la evaluación de fuentes alternativas. Los resultados indicaron que la principal fuente de financiamiento utilizada por las PyMEs refiere mayormente a entidades bancarias, sin embargo cabe mencionar la enorme dificultad que estas empresas manifiestan al momento de cumplir con los requisitos para acceder. En cuanto a fuentes alternativas de financiamiento, las empresas expresaron cierta desconfianza con alguna de ellas y uso frecuente con otras.

Palabras claves: financiamiento, empresa, crédito.

Abstract

The research focused on the conflicts faced by SMEs in Rosario, Santa Fe, in relation to access to financing. A sample of five cases from different sectors was analyzed, including agricultural service providers, agricultural producers, traders, textile and decoration manufacturers in that city. The research was descriptive in scope and interviews with the owners of the companies were used to find out what were the main sources of financing, the difficulties in accessing them and the evaluation of alternative sources. The results indicated that the main source of financing used by SMEs refers mainly to banks; however, it is worth mentioning the enormous difficulty these companies have in meeting the requirements for accessing financing. As for alternative sources of financing, the companies expressed a certain distrust of some of them and frequent use of others.

Key words: financing, enterprise, credit.

Índice

Introducción.....	1
Objetivo general	16
Objetivos específicos.....	16
Métodos	16
Diseño.....	16
Participantes	17
Instrumentos	17
Análisis de datos.....	18
Resultados.....	19
Discusión	24
Referencias	33

Introducción

El presente estudio de investigación científica, tiene como objetivo identificar los conflictos existentes en el acceso crediticio de Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) en Rosario, Santa Fe.

Aspira analizar las posibles fuentes de financiamiento para PyMEs familiares en el contexto económico actual, que si bien se muestra inestable de forma permanente a nivel nacional, se ve agravado por la pandemia.

Se abordará la temática citando a diversos autores, que darán lugar a definiciones técnicas, con sus correspondientes referencias bibliográficas.

Para Belausteguigoitia Rius (2017) si bien no existe un único consentimiento sobre la definición de empresas familiares, son simplemente organizaciones controladas y operadas por integrantes de una familia. Por otra parte, desde una perspectiva espiritual, son empresas con alma ya que el corazón de las familias es el motor impulsor de las mismas. Mientras que la mayoría de los expertos la relacionan con la dirección en manos de miembros de una familia, paquete accionario, involucramiento familiar, organización destinada a ser trasladada de generación en generación para su administración y control, entre otras.

Aunque no exista una definición unificada sobre este tipo de organizaciones, es adecuado señalar los aportes más importantes, como parte de la reflexión académica, que colaboren a una correcta interpretación y conocimiento sobre empresas familiares. A continuación, observamos según Tabla 1 Definiciones de empresa familiar:

Tabla 1

Definiciones de empresa familiar

Autor	Definición
Ward y Dolan (1998)	La empresa que será transferida a la siguiente generación de la familia para que la dirija o controle.
Gallo y Sveen (1991)	Una empresa en la que una sola familia posee la mayoría del capital y tiene un control total. Los miembros de la familia también forman parte de la dirección y toman las decisiones más importantes.

Jaffe (1991), citado por Gutiérrez (2002)	Cualquier empresa en la que varios miembros de la familia asumen la dirección o una responsabilidad activa como propietarios. Lo esencia de este tipo de organizaciones es que se comparte la sangre, el trabajo y la propiedad de la empresa.
Handler (1994)	Una organización en la que las principales decisiones operativas y los planes de sucesión en la dirección están influidos por los miembros de la familia que forman parte de la dirección.
Church (1996), citado por Littunen y Hysky (2000)	Es una firma en la cual fundadores y herederos han contratado a gestores asalariados, pero siguen siendo los accionistas decisivos, que ocupan cargos ejecutivos y de dirección, y ejercen una influencia decisiva sobre la política de la empresa.
Aronoff y Ward (1996)	Es una empresa cuyo control financiero está en manos de uno o más miembros de la familia.
Stern (1996), citado por Rueda (2011)	Es en la que los propietarios y los directores miembros representan una o dos familias.
Carsrud, Perez Torres Lara y Sachs (1996)	Es aquella en la cual la propiedad y las decisiones están dominadas por los miembros de un grupo de afinidad afectiva.
Gersick, Davis, McCollon y Lansberg (1997)	Aquella organización en la cual la propiedad de los medios instrumentales o la dirección se hallan operativamente en manos de un grupo humano entre cuyos miembros existe relación familiar.
Calavia (1998)	Es aquella cuya propiedad total o más significativa pertenece a uno o varios propietarios unidos por lazos familiares y alguno de sus miembros participa en los órganos de gobierno y dirección, cuyo funcionamiento está sometido a unos determinados principios o cultura con la clara intencionalidad de ser transmitida a las siguientes generaciones.
Jaume (1999), citado por Vélez et al. (2008)	Aquella organización de carácter económico cuyo objeto principal sea la producción o comercialización de bienes o servicios, y cuya propiedad pertenece, en su totalidad o en una mayoría, a un grupo de personas unidas por un vínculo familiar, habitualmente los descendientes del fundador.

Neubauer y Lank (1999)	Aquella empresa, sea unipersonal o sociedad mercantil de cualquier tipo, en la que el control de los votos está en manos de una familia determinada.
Grabinsky y Steider (2000), citado por Vélez et al. (2008)	Es aquella cuya propiedad, dirección y control de las operaciones está en manos de una familia, quienes toman las decisiones básicas estratégicas y operativas y asumen por completo la responsabilidad de sus acciones.
Le Van (2000), citado por Rueda (2011)	Empresa donde la propiedad y el control están en manos de una familia, y dichos miembros familiares ocupan puestos decisivos en la compañía.
Davis y Harveston (2001)	La interacción entre empresa y familia establece el carácter básico de estas organizaciones y define su singularidad.
Gutiérrez (2002)	Un grupo de personas, unidas en su mayoría por lazos de sangre, aunque no necesariamente, y de amistad, que comparten unos valores comunes, en busca siempre del bien de la empresa y de la familia.
Dyer (2003)	Organización en la cual las decisiones con relación a su dirección y control son influidas por la relación de aquella con una o varias familias.
Belausteguigoitia (2003)	Es una organización controlada (propiedad) por una familia, donde dos o más miembros de ella trabajan activamente en esa organización.
Escalona (2008), citado por Vélez et al. (2008)	Una unión primordial entre la empresa y los miembros familiares que la integran que fortalece los valores socioeconómicos.
Vélez et al. (2008)	Es aquella en la cual las personas de una o más familias ligadas por vínculos de parentesco poseen la suficiente propiedad accionaria de la empresa, el control de las decisiones y aplican un modelo de gestión interdependiente con el proceso de sucesión.

Fuente: recuperado de Molina Parra et al. (2016).

La estructura organizacional de las PyMEs suele ser sencilla, aligera la toma de decisiones y se adapta a los cambios del entorno. Mejora el flujo de información y la comunicación entre sus miembros, lo que resuena directamente en una mayor flexibilidad y capacidad de adecuación estructural. Para los pequeños empresarios la toma de decisiones debe efectuarse de manera informada y cuidadosa, enfatizando la

necesidad de una solución inmediata a los problemas. Asimismo, al tratarse en muchas ocasiones de negocios familiares, prevalece un elevado nivel de compromiso y motivación de sus integrantes. Conjuntamente, la cercanía al cliente le otorga ventajas de información y mayor flexibilidad para originar mejoras a corto plazo y con determinadas especificaciones. Los problemas en el acceso a financiamiento de las PyMEs han constituido grandes debates a nivel internacional (Briozzo, et al., 2016).

El crecimiento y desarrollo de las economías, en especial en países subdesarrollados, se encuentra directamente vinculado con la evolución de las PyMEs, conformando una temática de estudio de amplio interés. Uno de los principales temas de investigación, que fomentan el desarrollo y supervivencia de las PyMEs, es específicamente el acceso al financiamiento de dichas empresas, ya sea por cuestiones de oferta, como de demanda (Martinez, et al., 2017).

Según García, et al. (2014), debido a que generalmente el sector bancario no provee fondos a PyMEs, las restricciones al financiamiento son uno de los problemas más recurrentes. Mientras que en algunos casos, los créditos para este tipo de empresas, acaban siendo sólo ilusiones, porque los requisitos exigidos son casi imposibles de cumplir; en otros, hay préstamos disponibles, cuya existencia se desconoce. Planteando el debate del crédito y la falta de información.

Estudios realizados sobre el financiamiento de PyMEs manifiestan que una porción de estas empresas expone contar con proyectos de inversión frenados por falta de crédito a plazo. Más del 60% de las industrias autofinancian sus proyectos sin recurrir a préstamos bancarios. Por otra parte, los bancos consideran de alto riesgo a este segmento empresarial y desestiman la mayoría de las solicitudes (Briozzo, et al., 2016).

El análisis de diversos enfoques busca explicar las decisiones de financiamiento de las empresas. La jerarquía financiera establece que la primera fuente de financiamiento a la que acuden las empresas, son los recursos generados de forma interna, en segundo lugar entidades financieras. Afirman que las empresas poseen un ciclo financiero de crecimiento durante el cual se modifican las necesidades y fuentes disponibles de financiamiento. En la etapa de arranque las empresas confían en primera instancia en los aportes del emprendedor y sus familiares. El capital de riesgo se presenta en el futuro, en la etapa de crecimiento (Briozzo, et al., 2016).

Disponer de un financiamiento es uno de los grandes problemas que afrontan las PyMEs. El impedimento crediticio obstaculiza futuras inversiones necesarias para ampliar la capacidad de producción o efectuar modernizaciones y, en casos más extremos, puede implicar el cierre de la empresa. La tasa de nacimiento de PyMEs se ve reducida por consecuencia del escaso desarrollo de las industrias de capital de riesgo o de mecanismos de financiamiento para *start up* (Ferraro, et al., 2011).

Aunque Soriano (2018) afirma que los altos índices de mortandad son atribuibles a los emprendedores, ya que cometen al menos uno de los “cinco pecados capitales”. Sostiene también, que ciertos analistas han hecho referencia a que los emprendedores enfrentan las siguientes dificultades. No desarrollan una verdadera visión de marketing, cuentan con deficiencias en las áreas de producción y operaciones, desconocen sistemas básicos de control de gestión, ignoran por completo la planificación y poseen carencias en la gestión. Estos cinco puntos débiles pueden llevar a cualquier empresa al cierre y esto confluye en una única conclusión, en la necesidad de que los empresarios de PyMEs se capaciten en los aspectos claves de la gestión de sus organizaciones.

Ferraro, et al. (2011) consideran que el problema de acceso a préstamos de parte de las PyMEs radica en las fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, principalmente, por la escasa e insuficiente información con la que cuentan los bancos para realizar evaluaciones de contingencias. La medición del riesgo de incobrabilidad por parte de entidades financieras, resulta sumamente dificultosa teniendo en cuenta la falta de información sobre proyectos en la empresa, sus ventas, potencialidad de crecimiento y la existencia o escasa transparencia de balances contables. Los bancos aducen que incurren en des economías de escala en evaluaciones de créditos a PyMEs, ya que se trata de numerosas operaciones de bajo monto. Como resultado de la escasa información y de los riesgos imputables a este tipo de préstamos, las entidades financieras solicitan en primera medida la presentación de garantías para minimizar el riesgo y aumento de tasas de interés. En bancos públicos la posibilidad de acceso a financiación, es mayor.

Para Navarrete Marneou y Sansores Guerrero (2011) a medida que aumenta la edad del negocio, la tasa de mortalidad de empresas disminuye. Para explicar las diferencias en el desarrollo de nuevos negocios, juegan un rol significativo, el número

de empresas creadas con anterioridad así como el grado de involucramiento en la gestión de las mismas. Uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores, es la falta de experiencia, sobre todo en lo ligado a planificación financiera y gestión de negocio, como así también a contratación de servicios externos. En este sentido, no hay mejor forma de aprender acerca de crear una empresa que haber trabajado en una, o mejor aún, haber fundado una de ellas.

Para mantenerse en el mercado, algunas empresas toman deuda por encima de su capacidad de pago, resultando una excesiva carga financiera. Esta situación puede deberse a que hubo un incremento en los precios de la materia prima, una inadecuada política de crédito a los clientes, falta de plan de adquisiciones, crecimiento en la planta laboral (Navarrete Marneou y Sansores Guerrero, 2011).

En las economías latinoamericanas, en mayor o menor porcentaje, predomina la segmentación de los mercados financieros y la postergación con connotación negativa hacia las PyMEs. La aplicación de diferenciales en las tasas de interés de los préstamos según el tamaño de empresa, la poca participación de las PyMEs en el crédito al sector privado y el alto empleo de proveedores y autofinanciamiento para obtener capital o llevar adelante inversiones, son elementos que entorpecen el acceso al crédito para este tipo de agentes (Ferraro, et al., 2011).

Laitón Ángel y López Lozano (2018) indicaron que en América Latina el 72,4% de los créditos concedidos por los bancos requieren algún tipo de garantía. En la mayoría de los casos, las PyMEs no poseen información financiera proyectada, carecen de hojas de balance general, estado de resultado y estado de costo de producción y venta. Por dificultarse el acceso al financiamiento, se produce una falta de capital, dicha falta se ve compensada por empresarios emprendedores, con préstamos solicitados a personas naturales. Sin embargo, para acelerar los procesos de crecimiento, por lo general, la cantidad de efectivo necesaria excede a esas fuentes personales.

La República Argentina está pasando por un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años, el cual no sólo genera dificultades económicas para sus ciudadanos, sino que también afecta a toda su economía (Ministerio de Producción de la Nación, 2019).

Según Elias y Fernández (1997), la inflación es un fenómeno que afecta negativamente a la inversión. En su investigación demostraron la existencia de una

relación negativa entre altas tasas de inflación y la demanda de inversión. La incertidumbre, característica de un proceso inflacionario, promueve las actividades poco productivas, reasignando los recursos hacia activos financieros de corto plazo y especulativos, postergando la realización de proyectos de inversión.

La alta inflación tiene un poder devastador. Argentina está marcada por una historia de elevadas tasas de inflación. Se suma la memoria del público de tasas aún más altas en el pasado que han perjudicado severamente a la economía del país (Feldstein, 2017).

Por otra parte Moreno Toribio (2007) sostiene que la inflación incide sobre los flujos de fondos de un proyecto, sobre la tasa de descuento requerida por la empresa, distorsiona las decisiones en la elaboración del proyecto de inversión y a su vez, incentiva las inversiones con recuperación rápida, que requieran una menor inversión en capital. De este modo, la inflación logra desestimular las actividades productivas a largo plazo.

Uno de los sectores más golpeados es el de las PyMEs familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir.

En la Argentina, actualmente hay 853.886 PyMEs de las cuales 447.176 se encuentran registradas (54,4%). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 63.845 PyMEs pertenecen al sector industrial, 66.697 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 Producción de la Nación, 2019).

Las PyMEs tienen una gran importancia, ya que emplean al 70% de los trabajadores de nuestra economía y abastecen, en su enorme mayoría, al mercado interno del país. Además, este sector agrupa el 98% de las empresas privadas del país, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44% del producto bruto interno (Díaz Beltrán, 2019).

La Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo (2019) establece los límites de facturación anual por sector para determinar qué empresas pertenecen a la categoría de las PyMEs.

Se encontrarán dentro de la categoría PyME, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, aquellas empresas cuyas ventas anuales no superen los siguientes valores: sector de la construcción \$630.790.000, servicios \$481.570.000, comercio \$1.700.590.000, industria y minería \$1.441.090.000 y sector agropecuario \$431.450.000.

A continuación se observa la clasificación según Tabla 2 Categoría PyME según ventas anuales y rubro.

Tabla 2

Categoría PyME según ventas anuales y rubro

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
Pequeña	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
Mediana Tramo 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
Mediana Tramo 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

Fuente: recuperado de Ministerio de Producción y Trabajo (2019).

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 (Observatorio Pyme, 2019).

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. Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según distintos criterios.

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” (Código Civil y Comercial de la Nación , 2014).
 - *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” (Código Civil y Comercial de la Nación , 2014).
 - 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 (Código Civil y Comercial de la Nación , 2014).
 - *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 nuestro país, la fuente de financiamiento más utilizada por las PyMEs son los recursos propios. Podemos visualizar esta tendencia mediante los siguientes datos extraídos del informe Necesidades y fuentes de financiamiento en PyMEs industriales realizado en julio de 2017 por la Fundación Observatorio PyME; en él, se muestra cómo se financiaron las PyMEs industriales manufactureras en el período 2007–2016. A continuación se observa en Tabla 3 Fuentes de financiación para PyMEs 2007 a 2016.

Tabla 3

Fuentes de financiación para PyMEs 2007 a 2016

Año	Recursos propios	Financiamiento bancario	Financiamiento de proveedores	Financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros
2007	66%	22%	7%	5%
2009	64%	21%	8%	7%
2011	55%	31%	8%	6%
2014	63%	27%	3%	7%
2015	54%	35%	3%	8%
2016	68%	22%	5%	5%

Fuente: recuperado de informe Necesidades y fuentes de financiamiento en PyMEs industriales por Fundación Observatorio PyME (2017).

Gracias a estos datos podemos 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 tercer fuente (Observatorio PyME, 2017).

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 (Observatorio PyME, 2018).

A partir de la segunda mitad del año 2018, la falta de acceso a créditos empeoró con el marcado curso contractivo que se le imprimió a la política monetaria, combinado con el deterioro de la actividad económica. El estructuralmente escaso financiamiento del sector productivo se vio restringido debido al significativo incremento de la tasa de política monetaria. Alrededor de un 45% del total de préstamos bancarios a empresas, corresponde a pequeños y medianos emprendimientos. Sin considerar la inflación, desde inicios del 2018 los préstamos decayeron mensualmente en términos reales, alcanzando actualmente tasas de contracción cerca del 40% interanual (Di Pace, 2019).

Por otra parte Esparza et al. (2010) consideran que la gestión financiera es sumamente relevante dentro de las PyMEs familiares, ya que ésta se encuentra condicionada por los objetivos que la familia tiene en la empresa, causando un efecto fundamental en su competitividad y permanencia en el mercado.

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.

Existen distintos tipos de crowdfunding:

- De inversión o capital (*equity*): los aportantes invierten en un proyecto a cambio de participaciones.
- De préstamos: los aportantes realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados.
- De recompensas: las personas realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de su interés.

- De donaciones: se realizan donaciones a causas que le interesan a los aportantes. Esta fuente de financiamiento permite financiar distintos tipos de proyectos como, por ejemplo, los siguientes:
 - Culturales: libros, discos musicales, películas, series, documentales, etc.
 - Sociales: proyectos de asociaciones, fundaciones u ONG.
 - Empresariales: pymes, artesanos, nuevos productos y servicios.
 - Educativos: investigaciones, proyectos de fin de carrera, etc.
 - Deportivos: deportistas individuales, instituciones (Universo Crowdfunding, 2017).

El funcionamiento de esta fuente de financiamiento depende del tipo de *crowdfunding* que hayamos elegido. No obstante ello, las fases principales son las siguientes:

- 1) El emprendedor envía su proyecto o idea de empresa a una plataforma *crowdfunding*, la cual generalmente es online, para ser candidato a la financiación. Para que su proyecto pueda ser valorado, se lo puede describir, se puede indicar la cantidad necesaria de financiación, se puede especificar el tiempo con el que se cuenta para recaudar los fondos, etc.
- 2) Valoración del proyecto: la comunidad o la propia plataforma se encargan de valorar el proyecto.
- 3) Se publica en la plataforma el proyecto por el tiempo indicado en la candidatura. Es el período de tiempo del que dispone la gente para invertir.
- 4) Durante este período de tiempo en el cual el proyecto se encuentra publicado, se promociona al máximo para conseguir la financiación.
- 5) Cierre del proyecto: una vez finalizado el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba la financiación recibida. (Vivus Finance, 2015).

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 Alejandro 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” (Ecos 365, 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.

Algunas plataformas a tener en cuenta a la hora de buscar financiamiento de este tipo son las siguientes:

- Idea.me: esta plataforma nació en Chile y rápidamente se expandió a Argentina, Brasil, México, Colombia, Uruguay y EE. UU. En esta plataforma, los colaboradores pueden hacer pequeños aportes y recibir luego una recompensa establecida de antemano por los emprendedores.
- Kickstarter: es la plataforma más grande, según la revista Forbes. Surgió en 2009 y ya financió más de 120 mil proyectos.
- Crowdium: es una plataforma de financiamiento colectivo dedicada exclusivamente a proyectos inmobiliarios en Argentina. Está pensada para que los pequeños y medianos inversores puedan participar e invertir desde cualquier lugar y en cualquier momento tanto en pesos como dólares (Reporte Fintech, 2018).
- MIA: el Mercado de Innovación Argentina es una plataforma desarrollada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, que responde doblemente a las necesidades del sistema científico-tecnológico argentino y a las tendencias actuales de gestión de la innovación en el mundo. Tiene como objetivo poner en valor conocimientos, competencias adquiridas e innovaciones desarrolladas en nuestro país. Aquí vas a encontrar los siguientes elementos:
 - a) Proyectos institucionales o independientes de Investigación científico tecnológica.
 - b) Desarrollo de productos con algún grado de novedad (Mia, 2019).

Continuando con fuentes de financiamiento alternativas, Erpen (2011) plantea que el mercado de capitales ofrece una serie de instrumentos financieros a las PyMEs

para solventar necesidades dinerarias a corto, mediano y largo plazo. Algunas de las herramientas de financiamiento, a corto plazo, que el mercado de capitales argentino le presenta a las PyMEs son las siguientes:

1) Cheque de pago diferido:

Es una orden de pago, librada a fecha determinada posterior a la de su libramiento, contra una entidad autorizada en la cual el librador a la fecha de vencimiento debe tener fondos suficientes depositados a su orden en cuenta corriente o autorización para girar en descubierto. Los cheques de pago diferido se libran contra las cuentas de cheques comunes. (Ministerio de Justicia y Derechos Humanos, 1995, p.1)

Erpen (2011), lo define como un instrumento de deuda con un plazo máximo de emisión de 360 días y del tipo cupón cero, debido a que el inversor lo adquiere a un valor inferior al que recibirá cuando opere el vencimiento del mismo.

Según la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (2018), este instrumento de financiación cuenta con tres sistemas de negociación en función de quien se responsabilice del pago:

- a) El sistema patrocinado: una empresa que emitió cheques para financiar sus actividades, es autorizada por el Merval para que dichos valores se negocien en el mercado de capitales.
- b) El sistema avalado: mediante una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR), las pequeñas y medianas empresas pueden negociar cheques propios como de terceros. La SGR debe contar con autorización del Merval, que garantiza su pago.
- c) El sistema de cheques endosados: cuentan con la facultad de negociar los valores a sus clientes en el mercado, las sociedades registradas con acciones y obligaciones negociables en el Merval.

Erpen (2011) sostiene que el cheque de pago diferido es una fuente alternativa de financiamiento a corto plazo desde la perspectiva de la empresa, ya que para el inversor compone una alternativa de colocación de fondos a corto plazo en el mercado de capitales.

2) Pagaré: es un valor que representa una deuda y puede ser negociado en los mercados. Éstos, para ser negociados tienen que estar autorizados y definidos por las siguientes características:

- Pagarés patrocinados por la entidad libradora o endosante;
- Pagarés avalados;
- Pagarés librados por el Estado Nacional, Estados Provinciales, los Gobiernos Autónomos, los Municipios, los Entes Autárquicos y las Empresas y Sociedades del Estado (Erpen, 2011).

Presentan un plazo mínimo de 180 días y un máximo de tres (3) años. Pueden estar denominados en pesos o en dólares. Al igual que los cheques de pago diferido, se negocian como un bono cupón cero, el inversor los adquiere a un precio inferior a su valor nominal (el descuento) y cuando opera el vencimiento lo que recibe es el importe correspondiente al valor nominal del pagaré. La diferencia entre el valor pagado y el capital recibido corresponde al rendimiento obtenido por el inversor (Erpen, 2011).

Según Martínez (2021), esta herramienta que posibilita prolongar plazos hasta tres años y puede emitirse en *dollar linked* (pesos sujetos al dólar), volvió a tomar impulso en 2021 en relación al año anterior que operó de manera escasa.

Las principales necesidades de financiamiento de las PyMEs son resueltas principalmente con tres instrumentos financieros, cheque, pagaré y factura. Un buen programa de emisión de pagarés, se considera incluso, una herramienta útil para solventar inversiones de mediano plazo (Luciani, 2021).

Lo expuesto plantea los siguientes interrogantes:

¿Cómo financian realmente sus operaciones las PyMEs familiares en Rosario, Santa Fe?

¿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?

¿Qué problemática se observa en gestión financiera proporcionada por empresas familiares?

Objetivo general

Analizar fuentes de financiamiento para PyMEs familiares en la ciudad de Rosario, Santa Fe. Considerando el contexto económico actual, año 2021.

Objetivos específicos

- Estudiar las fuentes de financiamiento más utilizadas.
- Analizar el acceso al financiamiento.
- Identificar fuentes alternativas de financiamiento para PyMEs locales.

Métodos

Diseño

“La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno o problema” (Hernández Sampieri et al., 2010, p.4).

En cuanto a la estrategia metodológica, se empleó principalmente el método cualitativo, ya que determinó una recolección de datos sin medición numérica y se profundizó en interrogantes de investigación que permitieron explicar, a través de hechos y experiencias las dificultades para acceder al financiamiento que atraviesan las PyMEs. La investigación cualitativa infiere una comprensión holística y coloca el énfasis en la profundidad. La comprensión de los hechos es su principal objetivo científico. El analista y el objeto de la investigación están correlacionados, mostrando interacción y se influyen mutuamente.

La investigación se abordó de manera descriptiva ya que se intentó especificar las propiedades, características y rangos valiosas del fenómeno estudiado; en este caso, los conflictos por los que atraviesan las PyMEs familiares al momento de solicitar financiamiento y las estrategias que utilizan para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis. Además, resultó útil para describir los comportamientos de las PyMEs en el contexto actual de inestabilidad y su estructura de financiamiento, incluso considerando fuentes alternativas de financiación.

Este trabajo, entre otras cosas, también buscó establecer por medio de una investigación, si la falta de financiamiento de las PyMEs fue un obstáculo para su crecimiento.

El diseño de la investigación fue no experimental del tipo transversal, ya que no hubo manipulación intencional de datos, dado que los mismos ya ocurrieron. Se observaron los hechos tal como sucedieron en su contexto natural, para luego analizarlos y arribar a los resultados.

Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión integral de la problemática planteada, de modo que también resultó útil para futuras investigaciones.

Participantes

El muestreo que se utilizó fue no probabilístico, ya que la muestra utilizada no fue producto de un proceso de selección al azar sino que las empresas encuestadas fueron elegidas en función de su accesibilidad. Los participantes seleccionados contaban con los requisitos necesarios para calificar como PyME familiar en la ciudad de Rosario, provincia de Santa Fe, en el año 2021. Esta condición facilitó extraer conclusiones en relación a la temática.

Hernández Sampieri et al. (2010) reafirman que, los elementos muestrales que utiliza el muestreo no probabilístico, no son seleccionados de forma aleatoria, sino que selecciona los casos por uno o varios propósitos, es por ello que no pretende que los mismos sean representativos de la población.

El tamaño de la muestra fue de cinco PyMEs familiares, tomadas de la población mencionada anteriormente, que accedieron a brindar la información necesaria para arribar a diversos resultados. Éstas llevan a cabo actividades comerciales de modo minorista y mayorista. Desempeñan su labor en el rubro hogar y decoración, como también de fabricación textil. Por otra parte en el rubro agropecuario se encuentran prestadores de servicios, del mismo modo que, productores primarios.

Instrumentos

En cuanto al relevamiento de la información, se utilizó como herramienta principal la entrevista en profundidad. La misma fue previamente autorizada y acompañada de una guía de pautas en base a los objetivos planteados.

Con respecto a la entrevista García Hernández, et. al. (2006), postulan que la misma, es la técnica mediante la cual el investigador obtiene información de forma oral y personalizada. A su vez, esta información versará en relación a acontecimientos

vividos y aspectos subjetivos de la persona, tales como creencias, opiniones, actitudes o valores con respecto a la situación que se está estudiando.

Las entrevistas fueron realizadas en persona con los titulares de cada empresa. Las mismas estuvieron instrumentadas por una guía de preguntas cerradas tendientes a recopilar información referida a los conflictos relacionados con el acceso al financiamiento, la estructura utilizada y las fuentes alternativas de financiación. De modo introductorio, se indagó en una primera instancia sobre la estructura de las empresas familiares, desde qué año operan, cuántas generaciones se han dedicado a la actividad y si operan los roles empresariales a pesar de que son familia. Luego se hizo foco en las opciones disponibles de financiamiento, la supervivencia de las empresas en contextos de inestabilidad y en si la falta de crédito repercute en el crecimiento de la organización o bien pospone nuevos proyectos. Por último se investigó si las empresas conocían y hacían uso de fuentes alternativas de financiamiento, en qué las utilizaban y si las consideraban fundamentalmente necesarias para su operatoria.

Para el diseño de las entrevistas, se utilizaron planillas simples de Excel, de elaboración propia, con preguntas orientadas a las distintas temáticas señaladas en los objetivos, para luego dar respuesta a los mismos, mediante los resultados.

Análisis de datos

El análisis de datos realizado, al igual que en el diseño, fue de tipo cualitativo, ya que determinó una recolección de datos, no basados en escalas o estadísticas numéricas.

Para el análisis, se llevó a cabo una descripción de cada una de las entrevistas, las mismas fueron volcadas a tablas a los fines de exponer los resultados, en función de las respuestas obtenidas por los participantes del estudio.

Los datos fueron variados, en función de las narraciones de los participantes.

En primera instancia se realizó una descripción de cada entrevista, desde un punto de vista general, que mostró una breve historia de cada empresa y su evolución a modo de contextualizar las diferentes realidades que cada una de ellas presenta y la situación general. Se obtuvieron datos no estructurados, a los cuales más tarde, se les dio estructura. Luego, desde una perspectiva técnico particular, que permita enfocarse en la problemática planteada, se indagó sobre las fuentes de financiamiento utilizadas,

las más frecuentes, las alternativas y sobre todo las más convenientes en este tipo de contexto de inestabilidad y proceso inflacionario.

A los fines de dar respuesta al objeto de esta investigación, se sistematizó la información recibida de manera comparativa en relación a los temas propuestos.

Se analizó la información sistematizada, comparando todas las respuestas de las diferentes organizaciones y observando si daban réplica a los fines de la investigación. Se resumió, se eliminó la información irrelevante y, finalmente, se trató de generar un mayor entendimiento del material analizado. Se procedió a realizar la tabulación de los datos recolectados, para unificar las respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a los responsables de las PyMEs objeto de estudio y se confeccionaron tablas de Excel, consideradas apropiadas por el tipo de información a exponer, cualitativa.

Se presentó la información brindando características generales de las empresas que integran la muestra, como así también aspectos particulares, permitiendo de esta manera, dar lugar a las respuestas del estudio.

Resultados

Los resultados que aquí se exponen fueron obtenidos luego de realizar el análisis de los datos recolectados en las entrevistas realizadas a cinco empresas de diferentes sectores. Los mismos han estudiado las diferentes fuentes de financiamiento en la ciudad de Rosario, Santa Fe. A continuación se observan en la Tabla 4 Características generales de las empresas.

Tabla 4

Características generales de las empresas

Datos relevados	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Año de fundación	2010	2004	1959	2017	2017
Rubro	Servicio - Contratista Rural	Actividad primaria - Producción Agropecuaria	Comercio - Textil	Comercio - Decoración	Comercio - Restaurante
¿En qué generación se encuentra?	Segunda	Segunda	Tercera	Segunda	Segunda

Facturación anual estimada	15.000.000	25.000.000	24.000.000	6.000.000	12.000.000
¿Está inscrita en MiPyme?	Si	Si	Si	Si	Si
Categorización Pyme	Pequeña	Pequeña	Pequeña	Micro	Micro
Cantidad de empleados no familiares	5	7	6	2	3
Cantidad de empleados familiares	2	2	3	3	3
¿Las decisiones se toman en forma consensuada?	Si	Si	Si	Si	Si
¿Todos los integrantes participan activamente en la empresa?	Si	Si	Si	Si	Si
¿Existe para ud. alguna diferencia entre PyME familiar o sin vínculo?	Si, al ser familiar ponemos alma, corazón y vida	Si, familiar significa transmitir valores de generación en generación	Si, cada nuevo proyecto nace desde el corazón	Si, si bien se analiza la rentabilidad, cada desafío tiene que ver con el seno familiar	Si, al ser familiar los proyectos resultan desafíos personales
¿Considera que por ser familiares pueden tener mejor comunicación al momento de tomar decisiones?	Si bien la respuesta es si, a veces las discusiones o polémicas también son mayores por ser familia	Si bien la respuesta es si, a veces las discusiones o polémicas también son mayores por ser familia	Si, totalmente	Si, totalmente	Si, totalmente
¿Cómo es la relación de todos los integrantes de la empresa? Familiares y no familiares	Excelente	Excelente	Buena	Muy Buena	Regular
¿Cómo es la relación entre los familiares?	Excelente	Excelente	Cordial	Muy Buena	Regular

¿Cuenta el dueño con formación educativa a nivel universitario?	No	No	Si	No	Si
¿El titular o algún integrante se capacitó en marketing, gestión de empresas?	No	No	Si	No	Si
¿Considera que el desarrollo de las PyMEs puede contribuir a un crecimiento del país?	Si, el desarrollo de cualquier empresa en el ámbito privado contribuye al crecimiento del país	Si, sobre todo en el rubro agropecuario que es uno de los motores de este país	Si, es por ello que se solicita más presencia del Estado Nacional a los fines de crear más puestos de trabajo	Si, es por ello que se solicita más presencia del Estado Nacional a los fines de crear más puestos de trabajo	Si, totalmente
¿Considera que es suficiente con la experiencia que se traslada de generación en generación o cree que es importante la capacitación externa?	Considero que es suficiente con la experiencia obtenida de generación en generación	Considero que es suficiente con la experiencia obtenida de generación en generación	Considero que la capacitación y actualización permanente siempre suma a la empresa	Considero que la capacitación y actualización permanente siempre suma a la empresa	Considero que la capacitación y actualización permanente siempre suma a la empresa

Fuente: elaboración propia.

En cuanto a estructura, acceso y fuentes alternativas de financiamiento, se observó la siguiente información según Tabla 5 Fuentes de financiamiento, acceso y otras alternativas.

Tabla 5

Fuentes de financiamiento, acceso y otras alternativas

Datos relevados	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Conoce las opciones de financiamiento disponible?	Sí, en su gran mayoría	Sí, en su gran mayoría	Sí, en su gran mayoría	Sí, en su gran mayoría	Si, en su gran mayoría
¿Qué tipos de financiamiento conoce?	Bancario, proveedores, entre otros	Bancario, proveedores, entre otros	Bancario, proveedores, entre otros	Bancario, recursos propios	Bancario, recursos propios

¿Utiliza financiamiento público o privado?	Privado	Privado	Privado	Privado	No he solicitado financiación
¿Cree que existe diferencias entre el acceso a créditos de bancos públicos y privados?	Entiendo que no hay diferencia. Anteriormente BNA ofrecía tasas subsidiadas pero ya no	Entiendo que no hay diferencia. Anteriormente BNA ofrecía tasas subsidiadas pero ya no	Es más fácil acceder en entidades privadas, aunque las tasas pueden ser más altas	Es más fácil acceder en entidades privadas, aunque las tasas pueden ser más altas	No lo sé
¿Opera con moneda nacional o extranjera?	Ambas	Ambas	Ambas	Nacional	Nacional
¿Ha solicitado financiamiento alguna vez?	Si	Si	Si	Si	No, no cuento con los requisitos solicitados
En caso positivo ¿Para qué solicito financiamiento?	Inversión en maquinaria	Inversión en tecnología agrícola	Inversión en maquinaria	Inversión en materiales para fabricación	No he solicitado
¿Lo obtuvo?	Si	Si	Si	No siempre, altas tasas de interés	No he solicitado
¿Considera que los requisitos exigidos para acceder al financiamiento son de fácil cumplimiento?	No	No	No	No	No he solicitado
¿Cuenta con proyectos frenados por falta de financiación para inversión?	No, cuando no contamos con financiación bancaria, optamos por proveedores	No, cuando no contamos con financiación bancaria, optamos por proveedores	Si, hace tiempo tenemos un proyecto de ampliación frenado por falta de financiamiento	Si, nos gustaría invertir en materiales para un nuevo rubro, pero no contamos con financiamiento para la inversión	La verdad es que si, pero somos conscientes de que por el momento no contamos con requisitos como para acceder a financiamiento
Durante una crisis económica del país ¿Resulta simple obtener financiamiento?	No	No	No	No	No

¿Han bajado sus ventas en 2020?	No, el rubro agropecuario generalmente se acopla a la inflación	No, el rubro agropecuario generalmente se acopla a la inflación	Si, debido a las restricciones producto de la pandemia	Si, debido a las restricciones producto de la pandemia	Si, debido a las restricciones producto de la pandemia
¿Tiene una estructura de financiamiento planificada?	Si	Si	Si	No	No
Si el gobierno logra controlar la inflación y se disipa la incertidumbre ¿Cree que se podrá obtener créditos a largo plazo a una tasa justa?	No cree que el gobierno logre controlar la inflación	No cree que el gobierno logre controlar la inflación	No cree que el gobierno logre controlar la inflación	Si	Si
¿Qué fuente financia sus proyectos?	La mayoría entidades bancarias, en segundo lugar proveedores y luego reinvertimos con recursos propios	La mayoría entidades bancarias, en segundo lugar proveedores y luego reinvertimos con recursos propios	Banco y reinversión con recursos propios	Recurso propio	Recurso propio
¿Alguna vez estuvo a punto de cerrar la empresa por falta de financiamiento?	No	No	No	Si. Recurrimos a préstamos familiares para no hacerlo	Si. Recurrimos a préstamos familiares para no hacerlo
¿En alguna oportunidad le pidieron garantías para otorgar el financiamiento?	Si, siempre. Contamos con garantías de colegas de trabajo.	Si, siempre. Contamos con garantías de colegas de trabajo o bien recurrimos a SGR	No	No	No he solicitado financiación
¿En alguna oportunidad tomaron alguna deuda que no pudieron pagar?	Si, adquirimos maquinaria mediante financiación de proveedor, estaba prendada y tuvimos que devolverla al no poder pagarla	No, por el momento no nos ha pasado	No, por el momento no nos ha pasado	No, por el momento no nos ha pasado	No, por el momento no nos ha pasado

¿Conoce el crowdfunding, como fuente de financiación alternativa?	No. Y no haría uso de dicha herramienta por falta de conocimiento	No. Y no haría uso de dicha herramienta por falta de conocimiento	No. Y no haría uso de dicha herramienta por falta de conocimiento	No. Y no haría uso de dicha herramienta por falta de conocimiento	No. Y no haría uso de dicha herramienta por falta de conocimiento
¿Utiliza Cheque de Pago Diferido?	Si, de forma frecuente	Si, de forma frecuente	Si, de forma frecuente	No, si bien es una herramienta útil, aún no la utilizamos	No, si bien es una herramienta útil, aún no la utilizamos
¿Para qué?	Repuestos, generando rueda de pagos con clientes y proveedores	Insumos: semillas, fertilizantes, fungicidas, combustibles.	Materias primas: fibras naturales, lino, algodón, seda	No utilizamos la herramienta	No utilizamos la herramienta
¿Utiliza Pagaré?	Si	Si	No	No	No
¿Con qué destino?	Generalmente para la compra de bienes de uso cuando no se califica en entidades bancarias	Generalmente para la compra de bienes de uso cuando no se califica en entidades bancarias	No utilizamos la herramienta	No utilizamos la herramienta	No utilizamos la herramienta

Fuente: elaboración propia.

Discusión

El objetivo de este trabajo, fue realizar un estudio y análisis de los conflictos que atraviesan las PyMEs familiares de Rosario, Santa Fe, al momento de solicitar financiamiento, considerando el contexto de inestabilidad, proceso inflacionario y pandemia en que se encuentra Argentina. Es por ello que la investigación consistió en determinar las estructuras de financiamiento más frecuentes, la influencia de la situación económica del país y la evaluación de fuentes alternativas.

Retomando lo planteado por Belausteguigoitia Rius (2017), quien desde una perspectiva espiritual, plantea que las empresas familiares son aquellas con alma, ya que el corazón de las familias es el motor impulsor de las mismas, se puede observar que los resultados arrojados plasmados en la Tabla 4, respaldan en su totalidad esta afirmación, ya que todas las empresas manifiestan que la actividad laboral es parte de la rutina diaria familiar, es la vida misma. Cada proyecto se inicia no sólo buscando la rentabilidad sino también desde el alma, respetando la visión, los valores y compromisos transmitidos de generación en generación.

En concordancia con esto, Briozzo, et al. (2016), sostienen que la organización de las PyMEs familiares generalmente es sencilla, se adapta a los cambios y aligera la toma de decisiones, mejorando así la comunicación entre sus miembros, lo que facilita una mayor flexibilidad y capacidad de adecuación estructural. En relación a los resultados, se observa que el 60% de los mismos concuerda con esta afirmación, mientras que el 40% restante lo hace en parte, ya que manifiesta que si bien por el hecho de ser familiares pueden establecer una comunicación más fluida, es justamente esta condición, la que hace que se produzcan diferentes discusiones y polémicas. Sin embargo, todos los entrevistados coinciden en que la toma de decisiones es llevada a cabo siempre de manera consensuada. Incluso en el caso de una de las empresas que manifestó tener una relación regular entre los familiares que conforman la organización.

Por otra parte, siguiendo a Martínez, et al. (2017), quienes relatan que el crecimiento y el desarrollo de las economías, en países emergentes, se vincula con la evolución de las PyMEs, se observa en los resultados que las empresas asienten con lo planteado, alegando que el desarrollo de cualquiera de las mismas en el ámbito privado contribuye al crecimiento del país, sobre todo en el rubro agropecuario ya que lo consideran uno de los motores más importantes. En este sentido, resaltan como necesario y fundamental que el Estado Nacional asuma un rol activo a la hora de fomentar más puestos de trabajo.

Con respecto a la visión en marketing, deficiencia en producción y operaciones, desconocimiento de los sistemas básicos de control de gestión, falta de planificación y carencia de gestión, retomando lo expuesto por Soriano (2018), el cual plantea que si estos aspectos se encuentran débiles y no se fomenta la capacitación de los mismos, puede que las empresas se vean obligadas a cerrar sus puertas. Justamente para dicho autor, el debilitamiento en alguno de estos puntos es la principal causa de los altos índices de mortandad en las empresas. En contra posición Navarrete Marneou y Sansores Guerrero (2011) sostienen que uno de los principales obstáculos a los que se enfrentan los emprendedores, es a la falta de experiencia y afirman que no hay mejor forma de aprender acerca de crear una empresa que haber trabajado en una o haberla fundado. La indagación de esta temática arrojó los siguientes resultados: el 40% de la muestra consideró que es suficiente con la experiencia obtenida de generación en generación, contradiciendo de esta forma el planteo de Soriano y respaldando los dichos

de Navarrete y Sansores. Sin embargo, el 60% restante avala la postura del primer autor mencionado, manifestando que la capacitación y actualización permanente siempre va a aportar algo positivo a la empresa.

Por otra parte, introduciendo la temática de financiamiento, retomando lo expuesto por Ferraro, et al. (2011), las PyMEs se enfrentan a múltiples inconvenientes al momento de acceder a créditos por parte de los mercados financieros. Las tasas de interés oscilan en relación al tamaño de la empresa, existe una escasa participación de las PyMEs en el crédito al sector privado y abunda la utilización de proveedores y financiación propia para seguir funcionando e invirtiendo. El problema de acceso a préstamos de parte de las PyMEs radica en las fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, ya que los bancos cuentan con escasa información sobre las empresas para realizar evaluaciones de riesgo consistentes. En la Tabla 5, se observa que la totalidad de las empresas conoce que existe el financiamiento, haciendo mención, entre otros, a entidades bancarias, proveedores y recursos propios. Cuatro de cinco empresas, manifiestan emplear financiación de origen privado, mientras que la restante no ha solicitado crédito ya que no cuenta con los requisitos necesarios para la obtención. El 80% lo ha solicitado alguna vez para invertir en diversas áreas como maquinaria, tecnología agrícola y materiales para fabricación. Sin embargo, sólo el 60% pudo acceder al préstamo, una de las empresas adujo enfrentarse a altas tasas de interés, razón por la cual prefirió desistir. No obstante, todas las empresas coinciden en que los requisitos solicitados por las entidades bancarias para acceder a la financiación no son de fácil cumplimiento. Esto último, se vincula con la postura de García, et al. (2014), quienes explican que los créditos para las empresas acaban siendo meras ilusiones, debido a que los requisitos exigidos son casi imposibles de cumplir.

Para Ferraro, et al. (2011), la posibilidad de acceso a financiación es mayor en bancos públicos. En contraposición, el 40% de las empresas entrevistadas manifiestan que no hay diferencias, que quizás anteriormente sí, debido a que los bancos públicos ofrecían tasas subsidiadas, pero ya no. En la misma proporción, parte de la muestra expone que le resulta más fácil acceder a financiación en entidades privadas, ya que los requisitos son menores. Sin embargo la contrapartida resulta en tasas de interés más elevadas. El 20% restante, al no haber solicitado financiación, no posee conocimiento sobre lo postulado.

Con respecto a cómo se financiaron las PyMEs industriales manufactureras en Argentina, remitiendo a La Fundación Observatorio PyME (2017), el resultado arroja que, durante el período 2007-2016, la fuente de financiamiento más utilizada son los recursos propios. En segundo lugar se encuentra el financiamiento bancario, ya sea público o privado, proveedores constituye la tercera fuente y por último, en un lugar poco significativo, los programas públicos. Siguiendo la misma línea de investigación, Briozzo, et al. (2016), exponen que la jerarquía financiera establece que la primera fuente de financiamiento a la que acuden las empresas, son los recursos internos y en segundo lugar las entidades financieras. En contraposición con lo expuesto por la Fundación Observatorio PyME (2017) y el autor antes mencionado, según la Tabla 5, el 60% de los entrevistados manifiesta que su principal fuente de financiamiento se corresponde con bancos, dos de aquellos tres, teniendo como segunda opción proveedores. Esta relación está ligada estrictamente, según declaraciones de los titulares de las organizaciones, a que en las actividades agropecuarias y de fabricación textil, existen programas crediticios con tasas subsidiadas en la compra e inversión de maquinaria de origen nacional. El 40% restante hace mención a recursos propios, ya que en los intentos de recurrir a créditos bancarios, no existen programas convenientes para comercialización, sino simplemente créditos personales a tasas no viables.

Por otra parte, parafraseando a Laitón Ángel y López Lozano (2018), los cuales señalaron que en América Latina la mayoría de los créditos concedidos por los bancos requieren algún tipo de garantía ya que, generalmente, las PyMEs no poseen información financiera proyectada, carecen de hojas de balance general, estado de resultado y estado de costo de producción y venta. La indagación de este aspecto mostró que al 40% de las empresas siempre se les requirió garantías, las cuales fueron aportadas mediante la colaboración de colegas de trabajo o bien recurriendo a Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). En la misma proporción, la solicitud de garantías no fue realizada y un 20% no ha solicitado préstamos.

Según Navarrete Marneou y Sansores Guerrero (2011), algunas empresas toman deuda por encima de su capacidad de pago para así poder mantenerse en el mercado, resultando una excesiva carga financiera. En relación a esto, cuatro de cinco de los entrevistados, manifiesta que jamás se ha endeudado por encima de sus posibilidades de pago. Mientras que el titular de la empresa restante, expresa que en una oportunidad

adquirió maquinaria mediante préstamo de un proveedor y no pudo cancelar la deuda. La máquina se encontraba prendada, tal es así, que el proveedor ejecutó la prenda y la máquina tuvo que ser restituida.

En relación a cómo impacta la falta de financiamiento en el destino de las empresas, retomando a Ferraro, et al. (2011), quienes plantean que el impedimento crediticio en casos extremos puede implicar el cierre de la empresa, los resultados denotan que el 60% de las empresas entrevistadas contradice esta afirmación, mientras que el 40% restante asiente, manifestando que, estuvieron a punto de cerrar sus puertas y para no hacerlo se vieron obligados a recurrir a préstamos de índole familiar.

A su vez, Briozzo, et al. (2016), explican que algunas empresas manifiestan contar con proyectos de inversión frenados por falta de financiación. En la tabla 5 se observa que dos de las cinco empresas entrevistadas relató que no cuentan con proyectos de inversión sosegados por la falta de financiamiento, ya que en caso de negativa por parte de entidades bancarias, recurren a proveedores. Por otro lado, las tres empresas restantes manifiestan una posición que está en consonancia con lo expuesto por los autores mencionados, haciendo alusión a que poseen proyectos de ampliación e inversión en nuevos rubros, frenados por la falta de financiamiento.

De acuerdo con lo expuesto por Elias y Fernández (1997), la inflación afecta negativamente a la inversión y crea incertidumbre, postergando la realización de proyectos de inversión. Según la Tabla 5 el 60% de las empresas encuestadas, no creen que el gobierno logre estabilizar la inflación, a diferencia del 40% restante que afirma que si el gobierno controla la inflación y se disipa la incertidumbre, coinciden en que es factible obtener créditos a largo plazo a una tasa justa y continuar con sus proyectos de inversión. Sin embargo, en concordancia con los autores mencionados, la totalidad de los entrevistados coincide en que durante una crisis económica resulta complejo acceder al financiamiento. Considerando que el año 2020 no sólo se vio afectado por el proceso inflacionario que atraviesa la Argentina, sino también por la pandemia, se indagó a los entrevistados en relación a si sus ventas de dicho año, se vieron perjudicadas. La respuesta de las empresas ligadas al sector agropecuario, demostró que sus ventas no han bajado, debido a que, relativamente, el rubro acompaña a la inflación mediante los valores de *commodities*. Por otra parte, los demás entrevistados manifestaron que sus

ventas han bajado, principalmente debido a las restricciones implementadas en el país por consecuencia de la pandemia.

Por último, haciendo hincapié en las fuentes de financiamiento alternativas, recuperando lo postulado por Universo Crowdfunding (2017), una fuente de financiamiento alternativa, a las mencionadas anteriormente, es el *crowdfundig*. El mismo consiste en la cooperación colectiva a través de un grupo de personas que conforman una comunidad, la cual se vale de nuevas tecnologías para financiar y difundir proyectos de su interés. Esta perspectiva, está teniendo un mayor crecimiento y desarrollo. En contraste con lo expuesto anteriormente, en la Tabla 5 se observa que, al ser consultados los entrevistados por esta fuente de financiamiento alternativa, manifiestan no conocerla. Luego de explicarles en qué consiste, coinciden en no hacer uso de dicha herramienta por desconfianza y poco conocimiento.

Por otra parte, Erpen (2011) plantea que el mercado de capitales brinda una gama de herramientas financieras a las PyMEs, entre otras las de corto plazo, tales como los cheques de pago diferido y pagarés. Ambos resultan de mucha utilidad al momento de financiarse. A diferencia de lo que han respondido los entrevistados cuando se les consultó por el *crowdfunding*, en este caso se mostraron confiados y en concordancia con la autora mencionada, la mayoría de las empresas que conformaron la investigación revelaron utilizar de forma frecuente, el cheque de pago diferido. La empresa que tiene como rubro la prestación de servicios agropecuarios expresó adquirir diversos repuestos y lograr una especie de rueda de cobros y pagos con sus clientes y proveedores respectivamente. Siguiendo con el rubro agropecuario, la compañía que tiene como ingreso principal la producción primaria, expuso recurrir a esta fuente de financiamiento al momento de adquirir insumos tales como semillas, fertilizantes, fungicidas, combustibles, etc. En la misma línea de pensamiento, la fábrica textil, declaró utilizar los cheques de pago diferido con la mayoría de sus proveedores de materia prima, fibras naturales, lino, algodón, seda, entre otras. Las empresas restantes si bien definieron a la herramienta como útil, declararon no utilizarla por el momento, adujeron que cuentan con plazos de cobros y pagos más acotados. En cuanto al pagaré, sólo las empresas ligadas al rubro agropecuario manifestaron hacer uso del mismo, en dólares, cuando se les presenta una buena oportunidad de adquirir bienes de uso y no cuentan con

financiación de entidades bancarias en ese preciso período, es allí, cuando recurren a esa herramienta.

Respecto de las limitaciones y fortalezas de la presente investigación, dada la imposibilidad de realizar un estudio de todas las PyMEs, se seleccionó una pequeña muestra de cinco, ubicadas en la ciudad de Rosario, Santa Fe. Se puede considerar que esta pequeña muestra es la principal limitación, ya que obstaculiza la posibilidad de contrastar diversas experiencias y encontrar relaciones específicas de otros casos. En relación a limitaciones metodológicas, en el desarrollo del trabajo, se puede mencionar que las empresas en investigación pertenecen a distintos rubros lo que dificulta comparar y relacionar los resultados entre las mismas. Además, el análisis realizado en la investigación es acotado, ya que su alcance es limitado debido a la naturaleza misma del estudio: la naturaleza cualitativa, la cual impide medir cuánto peso tiene cada una de las variables del análisis.

Sin embargo, el enfoque cualitativo también puede ser considerado una fortaleza, ya que permite dedicar mayor tiempo y personalizar el encuentro con cada entrevistado, obteniendo información pertinente para la investigación. Así, este estudio suma evidencia a la discusión sobre el impacto del financiamiento en la ciudad de Rosario y aporta pruebas, como puntapié inicial, para continuar revisando los conflictos a la hora de solicitar financiamiento.

Por otra parte, al estar la totalidad de las organizaciones radicada en la ciudad de Rosario, Santa Fe, se genera una dificultad en caso de que se quieran generalizar los resultados a otras poblaciones o comparar los mismos, con los de otros estudios. Esto, también puede ser considerado como limitación. Sin embargo, facilita nuevos caminos de investigación.

En relación a las fortalezas se destaca que, a pesar de las características citadas de esta encuesta, los resultados obtenidos no difieren sustancialmente con las afirmaciones de los diversos autores mencionados en este estudio. Este trabajo permitió incorporar nuevos conocimientos e interrogantes para realizar futuras investigaciones. Cabe destacar que a pesar de estar en pandemia, la tecnología facilitó la realización de las entrevistas.

Se manifiesta una mención especial a los encuestados por su predisposición a la hora de responder los cuestionarios, por la información brindada y el detalle de cada una

de las experiencias. Las empresas se mostraron generosas, abrieron sus puertas con la posibilidad de generar más de una entrevista, lo que facilitó la recopilación de datos. Mientras que la investigación avanzaba y se presentaban nuevos interrogantes, se realizaban más encuentros con los empresarios, de manera que puedan responderse la mayor cantidad de preguntas.

Otra de las fortalezas que se pone en evidencia, es el carácter predictivo que manifiesta el estudio al establecer metas de supervivencia para las PyMEs en contextos de inestabilidad, procesos inflacionarios sostenidos en el tiempo y el agravante a nivel internacional por consecuencia de la pandemia, elementos que denotan un ocaso en las PyMEs familiares.

En función de todo lo expuesto, como conclusiones del trabajo de investigación, se puede decir que, en general las PyMEs en nuestro país a lo largo del tiempo han utilizado las mismas fuentes de financiamiento, prevaleciendo las bancarias y en segundo lugar las que tengan que ver con proveedores, ambas por sobre las propias y sin importar el tamaño que las empresas posean.

Las empresas de producción primaria, tales como las agropecuarias o de fabricación textil existentes en la muestra, resultan tener más accesibilidad a fuentes de financiamiento externas, tales como bancos o proveedores, debido a que existen programas crediticios con tasas de interés accesibles, con la condición de adquirir maquinaria de industria nacional.

Sin embargo, contemplando la crisis económica que está atravesando la Argentina, sin dudas el acceso al financiamiento externo se ve afectado, las tasas de interés no resultan convenientes para proyectos de inversión, la utilización de recursos propios comienza a crecer significativamente.

De continuar la inestabilidad macroeconómica y no ser complementada con incentivos de inversión a tasas reducidas para las PyMEs, la financiación externa será cada vez más dificultosa, como así también la supervivencia de las mismas.

Por último, se puede concluir que si bien el *crowdfunding* es una alternativa de financiación externa innovadora, beneficiosa y considerable para las empresas, aún requiere ganar terreno, ya que muchas organizaciones desconocen dicha herramienta. No obstante, no tomar en consideración estas fuentes alternativas, limita peligrosamente la vida de las empresas, en caso de que se vean cada vez más restringidas las opciones

tradicionales. Por el contrario otras fuentes alternativas como el cheque diferido y el pagaré, resultan herramientas de uso cotidiano para algunas de las empresas, considerándose sumamente útiles para concretar proyectos y desarrollar un crecimiento sostenido en el tiempo.

En futuras líneas de investigación, se propone analizar la problemática de financiamiento de las PyMEs familiares en una muestra más representativa, mayor cantidad de empresas, de localidades afines en cuanto a sus características y diversidad de rubros económicos. También se sugiere hacer comparaciones con diversos países de la región latinoamericana.

Determinar otros factores por los cuales las PyMEs se ven afectadas, tales como impuestos, políticas gubernamentales, desfasajes financieros, costos altos, fruto de la capacidad reducida de inversión por falta de financiamiento.

Indagar en profundidad en cuanto a la estructura de financiamiento para las PyMEs, necesaria para poder alcanzar el punto de equilibrio y sobrevivir hasta obtener real ganancia. En contextos de inestabilidad como así también de estabilidad. Sugerir cambios de planeamiento superado ese momento y un plan de contingencias a los fines de que puedan afrontar crisis económicas sin que el financiamiento sea condicionante para permanecer en el mercado.

Investigar cuáles son las causas, por las que históricamente en Argentina, las empresas tienen como fuente principal de financiación los recursos propios, salvo algunas excepciones como se observa en los resultados arrojados en esta investigación.

Referencias

- Arostegui, Á. A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/36051>
- Belausteguigoitia Rius, I. (2017). *Empresas familiares: dinámica, equilibrio y consolidación* (Cuarta ed.). (A. P. Franco, Ed.) México: McGRAW-HILL/INTERAMERICANA EDITORES, S.A. DE C.V.
- Bolsa de Comercio Buenos Aires. (2018). *Cheques de pago diferido*. Obtenido de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/invertir/en-que-invertir/cheques-de-pago-diferido/>
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. C. (2016). *Estudios Gerenciales*. Obtenido de <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0123592315000790>
- Código Civil y Comercial de la Nación . (2014). *Art. 1227. Ley 26994. Congreso de la Nación Argentina*. Obtenido de <http://bit.ly/2tYXaE8>
- Código Civil y Comercial de la Nación . (2014). *Art. 1409. Ley 26994*. Obtenido de <https://bit.ly/2tYXaE8>
- Código Civil y Comercial de la Nación . (2014). *Art. 1421. Ley 26994*. Obtenido de <https://bit.ly/2tYXaE8>
- Di Pace, D. (2019). *Las pequeñas y medianas empresas en Argentina históricamente se han financiado mayormente con recursos propios*. Obtenido de Infopymes: <https://www.infopymes.info/2019/06/el-dilema-del-financiamiento-de-las-pymes>
- Díaz Beltrán, G. (17 de 08 de 2019). *Clarín*. Obtenido de https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltran-pymes-necesitan-medidas-urgentes-_0_1GWzO_QwA.html
- Ecos 365. (2019). *A un año de la reglamentación de crowdfunding ¿cuál es el impacto y los* . Obtenido de <https://www.rosario3.com/ecos365/noticias/A-un-ano-de-la-reglamentacion-de-crowdfunding-cual-es-el-impacto-y-los-desafios-20190416-0006.html>
- Elias, S., & Fernández, M. (1997). *Estabilidad y Crecimiento. El caso Argentino*. Obtenido de https://aaep.org.ar/anales/pdf_97/elias_fernandez.pdf

- Erpen, M. (2011). *Mercado de Capitales*. Obtenido de Manual para no especialistas: <https://prodibur.sba.com.ar/Manual%20IAMC%20-%20Capitulos%20CNV.PDF>
- Esparza, A., José, L., García Pérez de Lema, D., Duréndez, G., & Guillamón, A. (2010). *Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano*. . Obtenido de Actualidad Contable Faces: <https://www.redalyc.org/pdf/257/25715828004.pdf>
- Feldstein, M. (2017). *El poder destructivo de la inflación*. Obtenido de Project Syndicate: <https://www.project-syndicate.org/commentary/argentina-destructive-power-of-inflation-by-martin-feldstein-2016-12/spanish?barrier=accesspaylog>
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L. A., & Garrido, C. (01 de 11 de 2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las PyMEs en América Latina*. Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_%20es.pdf?sequence=1
- García Hernández, M. D., Martínez Garrido, C. A., Martín Martín, N., & Sánchez Gómez, L. (2006). *La Entrevista*. Obtenido de http://www2.uca.edu.sv/mcp/media/archivo/f53e86_entrevistapdfcopy.pdf
- García, T., Galo, H., Villafuerte, O., & Marcelo, F. (2014). *Las restricciones al financiamiento de las PYMES del Ecuador y su incidencia en la política de inversiones*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25739666004.pdf>
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Babiata Lucio, M. d. (2010). *Metodología de la Investigación*. Obtenido de <https://www.uca.ac.cr/wp-content/uploads/2017/10/Investigacion.pdf>
- Laitón Ángel, S. Y., & López Lozano, J. (2018). *Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n85/0120-8160-ean-85-00163.pdf>
- Ley 26994. Código Civil y Comercial de la Nación. (2014). *Congreso de la Nación Argentina*. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

- Luciani, F. (06 de 06 de 2021). *Pymes: cómo hacer para financiar las inversiones y el capital de trabajo*. Obtenido de <https://www.lavoz.com.ar/negocios/empresas/pymes-como-hacer-para-financiar-las-inversiones-y-el-capital-de-trabajo/>
- Martinez , L. B., Guercio, M. B., & Vigier, H. P. (2017). *Ciencia y Universidad*. Obtenido de Revista de Economía: https://ri.conicet.gov.ar/bitstream/handle/11336/67469/CONICET_Digital_Nro.de7f8427-e48a-4781-be0b-dc8c3a13a8f8_A.pdf?sequence=2&isAllowed=y
- Martinez, P. (06 de 06 de 2021). *Pymes: cómo hacer para financiar las inversiones y el capital de trabajo*. Obtenido de <https://www.lavoz.com.ar/negocios/empresas/pymes-como-hacer-para-financiar-las-inversiones-y-el-capital-de-trabajo/>
- Mia. (2019). *Mercado de Innovación Argentina*. Obtenido de <https://mia.gob.ar/mia>
- Ministerio de Justicia y Derechos Humanos. (1995). *Ley de cheques 24.452*. Obtenido de Art. 54: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/10000-14999/14733/texact.htm>
- Ministerio de Producción de la Nación. (2019). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/registrar-una-pyme>
- Ministerio de Producción y Trabajo. (15 de 04 de 2019). *Nuevas categorías para ser PyME*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>
- Molina Parra, P. A., Botero Botero, S., & Montoya Monsalve, J. N. (2016). *Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis*. Pensamiento & Gestión. *Pensamiento & Gestión*.
- Moreno Toribio, J. (2007). *Presupuestos ante la inflación y la devaluación*. Obtenido de <https://studylib.es/doc/5688981/presupuestos-ante-la-inflaci%C3%B3n-y-la-devaluaci%C3%B3n>
- Navarrete Marneou, E., & Sansores Guerrero, E. (2011). *El fracaso de las micro, pequeñas y medianas empresas en Quinatana Roo, México: un análisis multivariante*. Obtenido de <http://www.theibfr2.com/RePEc/ibf/riafin/riaf-v4n3-2011/RIAF-V4N3-2011-2.pdf>

- Observatorio PyME. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2017/10/Informe%02Especial-Necesidades-y-fuentesde-financiamiento-en-PyME-industriale>
- Observatorio PyME. (2018). *Espacio PyME*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>
- Observatorio Pyme. (2019). *Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Obtenido de https://www.observatoriopyme.org.ar/project/competencia_directa_pyme-2/
- Reporte Fintech. (2018). *Las 5 plataformas de crowdfunding más destacadas*. Obtenido de <https://www.reportefintech.com/las-5-plataformascrowdfunding-mas-destacadas/>
- Reporte Fintech. (2019). *Crowdfunding en Argentina*. Obtenido de <https://www.reportefintech.com/crowdfundingargentina-impacto-desafios-ano-la-implementacion-la-ley/>
- Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo. (15 de 04 de 2019). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>
- Soriano, C. L. (2018). *Los cinco pecados capitales de las PyMEs*. Obtenido de <https://www.grandespymes.com.ar/2009/06/09/los-cinco-pecados-capitales-de-las-pymes/>
- Universo Crowdfunding. (2017). *¿Qué es el Crowdfunding?* Obtenido de <https://www.universocrowdfunding.com/que-es-elcrowdfunding/>
- Vivus Finance. (2015). *Crowdfunding: ¿Qué es? ¿Cómo funciona?* Obtenido de <https://www.vivus.es/blog/economia-dehoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/>