

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad**

**“Financiamiento de pymes familiares en Santiago del Estero en contexto de inestabilidad”**

**“Financing of family SMEs in Santiago del Estero in the contexts of instability”**

Autor: Zalazar Castellanos, Aldana

Legajo: VCPB037783

DNI: 38.114.823

Director de TFG: González Torres, Alfredo

Argentina, Santiago del Estero, octubre 2021

## Índice

Índice.....	2
Resumen.....	4
Abstract .....	5
Introducción .....	1
Elementos teóricos esenciales .....	4
Problemática de la investigación.....	12
Objetivo General .....	13
Objetivos Específicos.....	13
Métodos.....	14
Diseño .....	14
Participantes .....	14
Instrumentos.....	14
Análisis de datos .....	15
Resultados .....	16
Análisis de Pymes familiares de Santiago del Estero .....	16
Forma de financiación de las pymes en contexto normal y durante una crisis económica .....	17
Formas de financiación de las pymes .....	17
Formas de financiamiento por entidades privadas .....	17
Tabla 7.....	17
Motivos de financiamiento de pymes familiares .....	18
Dificultades para acceder al financiamiento .....	18
Momento clave para el financiamiento de las empresas .....	19

Momento de financiación elegidas por las pymes .....	19
Discusión.....	20
Interpretación de los resultados.....	20
Recomendaciones para futuras líneas de investigación .....	25
Referencias .....	27
Anexos .....	29
Anexo 1 Consentimiento informado .....	29
Anexo 2 Entrevista a empresarios.....	30
Anexo 3: Entrevistas documentadas correspondientes a empresa A y empresa B ..	31
Anexo 4: Consentimientos informados a entrevistas documentadas .....	32
Anexo 5: Consentimientos informados a entrevistas documentadas .....	33

## Resumen

Este Trabajo Final de Grado abarcó como principal objetivo el análisis de las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas familiares de la Ciudad de Santiago del Estero en contextos de inestabilidad, quienes a lo largo del tiempo presentaron dificultades en su traspaso generacional y sobre todo en su supervivencia. Tuvo un alcance descriptivo, enfoque cualitativo, diseño del estudio no experimental y se llevó a cabo por medio de entrevistas a los dueños de las pymes. El mismo, determinó la preferencia de las pequeñas y medianas empresas familiares por la financiación interna, seguida por la comercial y la bancaria. Indicó el momento en que tuvieron que adquirir financiamiento durante la vida de la organización y estableció como principal dificultad en el acceso a la misma a la tasa de interés. Por último, concluyó en que el rasgo conservador y el grado de informalidad de las pymes familiares implicó la limitación en sus posibilidades de crecimiento; y destacó finalmente su necesidad de capacitación e innovación en aspectos referidos al financiamiento, con la recomendación de explorar fuentes de financiación alternativas como el *Crowdfunding* para romper con las barreras que frenaron el desarrollo de este pilar fundamental en la economía del país.

Palabras claves: Financiamiento, empresas familiares, crisis económica, pymes, Santiago del Estero.

## **Abstract**

This Final Degree Project included as its main objective the analysis of the sources of financing of small and medium-sized family businesses in the City of Santiago del Estero in contexts of instability, who over time presented difficulties in their generational transfer and above all in their survival. It had a descriptive scope, qualitative approach, non-experimental study design and was carried out through interviews with the owners of SMEs. It determined the preference of small and medium-sized family businesses for internal financing, followed by commercial and banking. He indicated the moment in which they had to acquire financing during the life of the organization and established the interest rate as the main difficulty in accessing it. Finally, it concluded that the conservative trait and the degree of informality of family SMEs implied the limitation in their growth possibilities; Finally, he highlighted his need for training and innovation in aspects related to financing, with the recommendation to explore alternative sources of financing such as Crowdfunding to break the barriers that held back the development of this fundamental pillar in the country's economy.

Keywords: Financing, family businesses, economic crisis, SMEs, Santiago del Estero

## **Introducción**<sup>[A1]</sup>

Esta investigación se realizó con el fin de analizar e informar sobre la importancia que tiene el financiamiento en la vida de las Pequeñas y medianas empresas (PyMes), muchas de ellas de origen familiar.

### *Antecedentes relevantes*

Viegas Bordeira (2020) plantea que las empresas familiares han tenido desde siempre un orden propio con relación a sus preferencias de financiación, manteniéndose al margen en consecuencia de lo que implica el riesgo ante las decisiones de financiación ajena. Según estudios basados en la teoría de la jerarquía financiera, se manifestó que las empresas familiares son las que menos niveles de deudas sostienen en relación a las empresas no familiares, y que, en este tipo de compañías, las políticas de dividendos son más restrictivas, avalando la retención de los beneficios para el alcance de una autonomía financiera superior y en garantizar la continuidad de su negocio. De esta manera, el tradicional sistema financiero que caracteriza a las empresas familiares las ha encaminado hacia la elección de la financiación propia frente a la ajena aun conociendo que el crecimiento o rentabilidad de su negocio será menor, pero asegurando la continuidad de la misma.

Mismos antecedentes surgen del análisis que hace Ramírez (2011), quién en su investigación determinó que el mecanismo clásico de financiamiento de las pymes familiares ha sido el manejo de fondos propios por medio de la reinversión de utilidades y el crédito a sus proveedores, siendo también muy importante el sistema bancario en lo que implica la asistencia financiera para las empresas. El rango de jerarquía en los mecanismos de financiamiento en su investigación indicó que los fondos propios, bajo la forma de reinversión de utilidades, constituyeron el principal instrumento de financiamiento de las empresas, aportando ventajas como transigencia y facilidad en la disponibilidad de los fondos, menos costos administrativos de fuentes de financiamiento de terceros, y privacidad de la información de la empresa. Si bien el mecanismo de financiamiento interno resultó el más escogido por la gran mayoría de las empresas, sin embargo, los ciclos de negocios propio de cada compañía las lleva a requerir financiamiento externo en algún momento de la vida de la empresa, topándose con

diferentes limitaciones, como ocurre en el caso del acceso al crédito en referencia a la tasa de interés, al plazo, las garantías exigidas, entre otras, lo que ha obstaculizado el desarrollo, y su crecimiento futuro.

Al respecto, Amor (2017) explica que las pequeñas y medianas empresas obtienen fondos mediante tres sectores: el financiamiento bancario, privado y el público. En el caso del mercado financiero en Argentina, indica que el mismo se encuentra subdesarrollado y que el nivel de otorgamiento de préstamos al sector resulta muy limitado, detallando que en los últimos cincuenta años el crédito al sector creció solo un 2,5%. Entonces desde el lado bancario se destaca que el enfoque hacia el alcance de los préstamos es muy escaso al no ofrecer buenas alternativas de financiamiento competitivo a plazos mayores a un año que estimulen la inversión.

Dicho esto, Llisterri, Vivanco y Ariano (2002) expresan que las causas por las cuales las pymes no acceden al financiamiento bancario son, en este orden, por:

\*La tasa de interés y los plazos: son los principales inconvenientes al momento de acceder a créditos, se menciona también no solicitar fondos debido al costo elevado y los cortos plazos. El costo de la búsqueda de información sobre las PyME resulta relativamente más elevado debido al bajo monto de préstamo solicitado, por lo que termina incrementándose la tasa a pagar. Además, los plazos cortos les otorgan a las instituciones bancarias un mayor poder de control en comparación con los préstamos de larga duración. Por consiguiente, puede observarse que los mismos resultan ser contraproducentes para las pequeñas y medianas empresas. Es decir, la brecha financiera que surge con la asimetría de información (la falla del mercado bancario) tiende a agravarse para este segmento de empresas.

\*Garantías: Las empresas que no solicitan algún crédito bancario se debe a que no cubre las exigencias de garantías. Debe recordarse que las PyME suelen tener pocos activos en disposición para ser puesto en garantía, además, es frecuente la sobrevaluación de los activos por parte de los empresarios en relación con la valuación bancaria. También, las deudas fiscales y otros tipos de endeudamientos descalifican a las PyMEs como agentes de crédito. En adición, el nivel de facturación representa una buena “señal” para las instituciones bancarias en relación con la capacidad de pago de las firmas.

\*Concentración cliente, proveedor y necesidad de capital de trabajo: La concentración de los clientes y proveedores no sólo genera vulnerabilidad sobre las

empresas sino mayores necesidades de financiamiento. Cuando un cliente retrasa los pagos y un proveedor adelanta los cobros, la necesidad de capital de trabajo aumenta por lo que la necesidad de financiamiento también lo hace. Esta problemática se observa en la Argentina a partir de la década de los noventa con la introducción de grandes empresas en las cadenas productivas quienes tienen gran poder sobre las PyMEs.

\*Personal especializado: La escasa cantidad de personal especializado en los locales PyMEs dificulta el acceso al financiamiento bancario. Los ocupados dedicados a la generación de información (administración) y sobre todo, a la búsqueda de créditos convenientes son muy pocos. Cabe recordar que cuando las empresas cuentan con una estructura administrativa reducida y polivalente y con pocos directivos experimentados en la parte financiera, la obtención de financiación bancaria se dificulta.

\*Nivel de ventas: Constituye una señal sobre la capacidad de pago de las empresas. Dicha señal se ve obstruida por dos problemas no financieros. Por un lado, un problema relevante es el alto grado de evasión impositiva. Si el mercado en que se desenvuelven las empresas tiene un alto grado de evasión, es probable que las mismas empresas evadan, disminuyendo su facturación en blanco. Como consecuencia, las empresas quedan descalificadas como sujetos tomadores de crédito dado que no pueden demostrar su real nivel de ventas.

En síntesis, en este país existe un bajo grado de utilización de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Esto se verifica por la escasa participación de estas firmas en el stock de créditos al sector privado, así como por el amplio uso de financiamiento de proveedores y recursos propios, tanto para inversión como para capital circulante.

Y en relación a los bancos públicos y privados, plantea la diferencia existente entre ambos, donde los primeros están más cerca de financiar pequeñas empresas con mayor flexibilidad en cuanto a los requisitos, pero con mayor riesgo de incobrabilidad. También indica que en su mayoría, las organizaciones se financian con recursos propios, producto de sus propios aportes y contribuciones o reinversión de utilidades, y que si bien desde el sector público en los últimos años se ha puesto en marcha una serie de medidas positivas, entre ellas la Ley Pymes, para mejorar las condiciones de las empresas por medio de incentivos fiscales y de financiamiento, éstas no están siendo suficientes para revertir la tasa de supervivencia que tienen las mismas.



Los antecedentes manifiestan entonces que las empresas familiares en Argentina en relación a la fuente de financiamiento de las inversiones suelen ser, en su mayoría, la autofinanciación. Cuando se deciden por la financiación ajena, suelen hacerlo con el crédito bancario a corto plazo, como instrumento principal de financiación, no siendo éste el más adecuado para acometer proyectos de inversión para la renovación productiva de la empresa o un aumento de su capacidad. Habitualmente la financiación propia es más cara en primer lugar por el coste de oportunidad, es decir, los accionistas exigen una rentabilidad superior al tipo de interés bancario debido a que quieren, lógicamente, obtener una rentabilidad superior a la que conseguirían por su dinero en otro producto financiero. En segundo lugar, el accionista asume un riesgo superior por invertir su dinero en una empresa, que si lo invierte en un producto financiero conservador.

#### *Elementos teóricos esenciales*

La pequeña y mediana empresa, conocida también por el acrónimo PYME, es una empresa que cuenta con ciertos límites ocupacionales y financieros que esta predeterminada por los Estados o regiones. Las pymes poseen de lógicas, culturas, intereses y un espíritu emprendedor específicos. También existe el término MIPYME, que es una expansión del término original, en donde se incluye a la microempresa.

Las pequeñas y medianas empresas son entidades independientes, con alta predominancia en el mercado de comercio, quedando prácticamente fuera del mercado industrial por las grandes inversiones necesarias y por las limitaciones que impone la normativa vigente en cuanto a la inversión, infraestructura y personal, los cuales si son superados convierten, por ley, a una microempresa en una pequeña empresa, o una mediana empresa se convierte automáticamente en una gran empresa. Por todo ello una pyme no podrá exceder ciertas ventas anuales o una determinada cantidad de empleados, según el rubro que se trate, ya sea, comercial, industrial, de servicio, minería o agropecuario.

Es por ello que para comprobar si dichas empresas están incluidas en el Registro de Pymes se crearon categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los bienes que pertenecen a la empresa o la cantidad de empleados, según el rubro que se dedica la empresa.

Según se muestra en Tabla 1 Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$) pueden inscribirse en el Registro aquellas pymes que sus ventas totales anuales no superen los topes establecidos

Tabla 1

*Límites de ventas totales anuales expresados en pesos (\$)*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
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: Resolución 19/2021, Boletín Oficial

Esta clasificación ayuda a determinar los beneficios a los que cada empresa pueda acceder estando registrada como Pyme de manera formal. Sin embargo, en la actualidad aún existe un 50% de organizaciones en la informalidad, sin poder ingresar en los programas que son impulsados para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa. Dentro de los beneficios de estar catalogado como Pyme, se pueden mencionar los siguientes:

- \* Reducción de la alícuota para el pago de contribuciones patronales.
- \* Pago diferido a 90 días de Iva y certificado de no retención.
- \* Compensación del impuesto al cheque al pagar impuesto a las ganancias.
- \* Se elimina el impuesto a la ganancia de la mínima presunta.
- \* Reducción de retenciones a las micro empresas comerciales.
- \* Acceso a planes de pago especiales.
- \* 45 días para la cancelación de deudas sin intimación.
- \* Acceso a facturas de créditos electrónicas.
- \* Acceso a créditos para micro empresas.
- \* Fuentes de financiamiento especiales para micro empresas.
- \* Asesoramiento para las Pymes.

Tomando lo expresado hasta el momento, se puede decir que en la Argentina existe una gran amplitud de pequeñas y medianas empresas, de las cuales muy pocas se encuentran registradas formalmente como tales, lo que restringe la posibilidad de acceder a los beneficios que se planteaban anteriormente, los cuales se encuentran inmiscuidos en las fuentes de financiamiento públicas o brindadas por el Estado. Sin embargo, también es importante reconocer de qué trata el financiamiento y cómo las empresas pueden hacer

uso de este, destacando las distintas opciones o alternativas que cuentan, ya sean desde fuentes públicas como también de fuentes privadas del financiamiento.

Según los datos de la Secretaría de Transformación Productiva en Argentina (2019) hay 856.300 empresas, de las cuales el 83% son microempresas; el 16,8% pymes, y solo el 0,2% grandes compañías. Además, las firmas de hasta 200 empleados representan el 66% del empleo formal privado del país.

Las mipymes son las grandes generadoras de empleo del país, de acuerdo a estudios realizados por el Banco Comafi (2019) en ellas se encuentran 4,3 millones de puestos de trabajo. Como la mayoría de las nuevas empresas en la Argentina son microempresas, una firma promedio nace con 3 empleados. Las medianas y grandes entran al mercado con 83 y 431 trabajadores, respectivamente. A medida que permanecen en funcionamiento van aumentando su planta. Por ejemplo, en promedio, una pequeña compañía con 7 años de vida tiene 3 empleados más que cuando nació.

Particularmente en la provincia de Santiago del Estero, según las cifras lanzadas por la Cámara de comercio en Santiago del Estero sumaron un total de pymes, distribuidas en lo que respecta al sector Comercio (sector tomado como base por motivos de abundancia en la región), el 74,2% de las firmas son microempresas, el 17,54% son pequeñas, el 4,25% son medianas y el 4,01% son grandes. De este modo, las micro, pequeñas y medianas empresas (mipymes), representan al 96% de las empresas de comercio de la provincia según se muestra en la Figura 2 Empresas del sector comercio en Santiago del Estero.

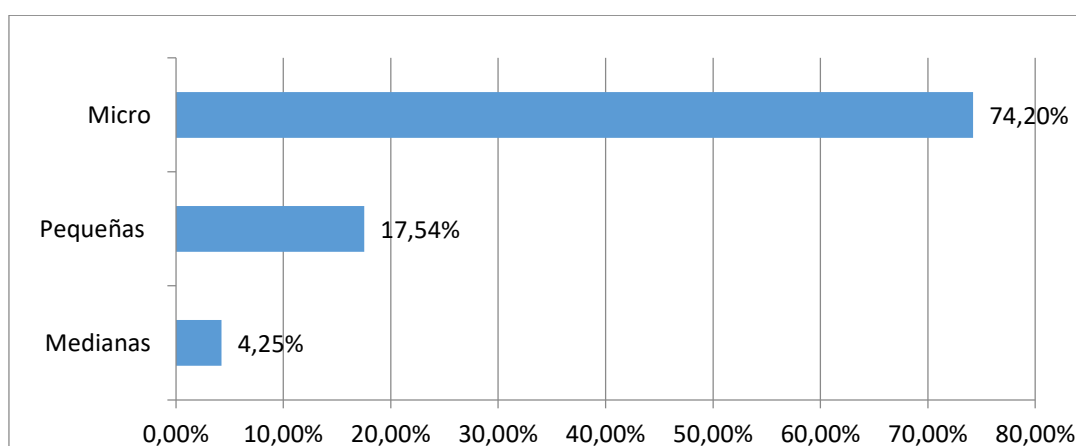


Figura 1: Porcentaje de Mipymes en sector comercio en Santiago del Estero. Fuente: Departamento de Economía CAC en base a Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de SDE.

Desarrollado este concepto, es importante destacar que, aunque en el país se da en la mayoría de los casos, no todas las pymes son empresas familiares. Gallo y Domenech (2003) caracterizan a las empresas familiares como aquellas empresas cuyo poder de decisión está en una familia, las responsabilidades de gobierno y dirección son desempeñadas por algunos de sus miembros y como mínimo algunos integrantes de la segunda generación están incorporados en la empresa.

También, es importante destacar que muchas de las pymes son empresas familiares. *AYCE Laborytax* (firma española) conceptualizan que una empresa es familiar cuando gran parte de sus acciones le pertenece a una misma familia, y éstos mismos son lo que intervienen de manera directa y decisiva tanto en la administración, como en la gestión de la pyme.

Asimismo, al ser en muchas ocasiones negocios familiares, impera un elevado nivel de compromiso y motivación de sus integrantes. A la vez que la cercanía al cliente le otorga ventajas de información y mayor flexibilidad para producir mejoras a corto plazo y con determinadas especificaciones. Los problemas en el financiamiento de las Pymes han constituido grandes debates a nivel internacional (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni, 2016).

Generalmente, una compañía familiar acostumbra a ser más sólida que una no familiar, aunque existe la tendencia de que, con el paso del tiempo, el porcentaje de familiares que trabajan en la empresa se va reduciendo.

El carácter familiar que poseen las pymes se diferencia con sus particularidades en distintas fases del funcionamiento económico y productivo de la compañía. Entre algunos obstáculos se encuentra el alto nivel de centralización en la toma de decisiones, la incapacidad de expansión en filiales de difícil control personalizado, el carácter familiar que asume el patrimonio de la firma, la importancia asignada a la experiencia personal en temas vinculados con la gestión comercial y productiva, entre otras.

Por otro lado, este tipo de organizaciones tiene mayor ligereza en la toma de decisiones y una imagen a largo plazo que se relaciona con la idea de raíz familiar que sobrevive más allá de los cambios y revoluciones del contexto. A estas ventajas, se suman también el extenso conocimiento de su propio negocio y una cultura y valores propios

arraigados; asimismo presenta una mayor vinculación con los clientes, que se traduce en una mayor satisfacción.

Botero, Monsalve y Parra (2016) indican que las principales diferencias entre este tipo de organizaciones y las empresas que no poseen la característica familiar son las siguientes:

- \* La empresa familiar tiene un mayor número de interrelaciones entre ellos.
- \* Los accionistas acostumbran a tener un compromiso distinto con la empresa.
- \* Los ciclos de evolución y desarrollo de la empresa familiar tienen conexiones con las cambiantes necesidades de los miembros de la familia que la dirigen.

Con el propósito de desempeñar sus actividades, un aspecto fundamental en la vida de las empresas y su continuidad lo determina el financiamiento. Cabia (2017) definió las fuentes de financiación como el camino que utilizan las organizaciones para obtener los recursos necesarios que precisa para su actividad, es decir, los medios que utiliza la compañía para conseguir fondos así la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, por ello serán necesarios recursos financieros. Este tipo de recursos, contablemente se encuentran en el patrimonio neto y el pasivo.

Estudios realizados sobre el financiamiento de PyMEs, analizo que una porción de estas empresas declara tener proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento. Más del 60% de las PyMEs industriales autofinancian sus proyectos sin acudir al crédito bancario. Por otra parte, las entidades bancarias consideran de “alto riesgo” a este segmento empresarial y rechazan la mayoría de las solicitudes (Briozzo et al., 2016).

Se analizan diversos enfoques que buscan explicar las decisiones de financiamientos de las empresas. La jerarquía financiera establece que a la primera fuente de financiamiento a la que recurren las empresas son los fondos generados internamente y en segundo lugar a entidades financieras. Sostienen que las empresas tienen un ciclo financiero de crecimiento durante el cual cambian las necesidades y fuentes disponibles de financiamiento. En la etapa de arranque las empresas confían principalmente en los aportes del emprendedor, juntos con los familiares; el capital de riesgo aparece en el futuro, en las etapas de crecimiento (Briozzo et al., 2016). Las PyMEs en su crecimiento económico, enfrentan problemas internos y externos, que les impiden llevar adelante sus procesos de fortalecimiento y expansión, algunos de ellos son:

\* [A2] Restricciones al crédito

- \* Infraestructura física
- \* Falta de asociatividad empresarial
- \* Carencia de directivos con capacidad gerencial y pensamiento estratégico
- \* Los impuestos elevados

Al hablar de las fuentes de financiamiento se puede decir que 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. Como hace referencia Sarrago Curi (2017, p[A3] 21.) “las empresas necesitan de las fuentes de financiamiento para cubrir sus actividades operativas”. Además, les permiten mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables. Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según diferentes criterios, según su propiedad, su vencimiento y su procedencia.

Las fuentes de financiación se pueden clasificar de la siguiente manera:

\*Según su vencimiento:

A corto plazo: El plazo de devolución es inferior a un año.

A largo plazo: El vencimiento es superior a un año.

\*Según su propiedad:

Financiación propia: Son los recursos financieros que son propiedad de la empresa, como en el caso del capital social y las reservas.

Financiación ajena: Son recursos externos provenientes de un tercero. Generan deudas para la empresa.

\*Según su procedencia:

Fuentes de financiación internas: Reservas. Aporte de los socios. Resultados no distribuidos. Aportes de los socios. Resultados no distribuidos.

Fuentes de financiación externas:

Préstamos: Contratos con una persona física o jurídica para obtener dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado de tiempo y a una tasa de interés;

*Factoring*: Contrato por el cual una de las partes se obliga a adquirir por un precio en dinero créditos originados en el giro comercial de la otra, pudiendo otorgar anticipos sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos, es decir, que una empresa cede a otra el cobro de sus deudas.

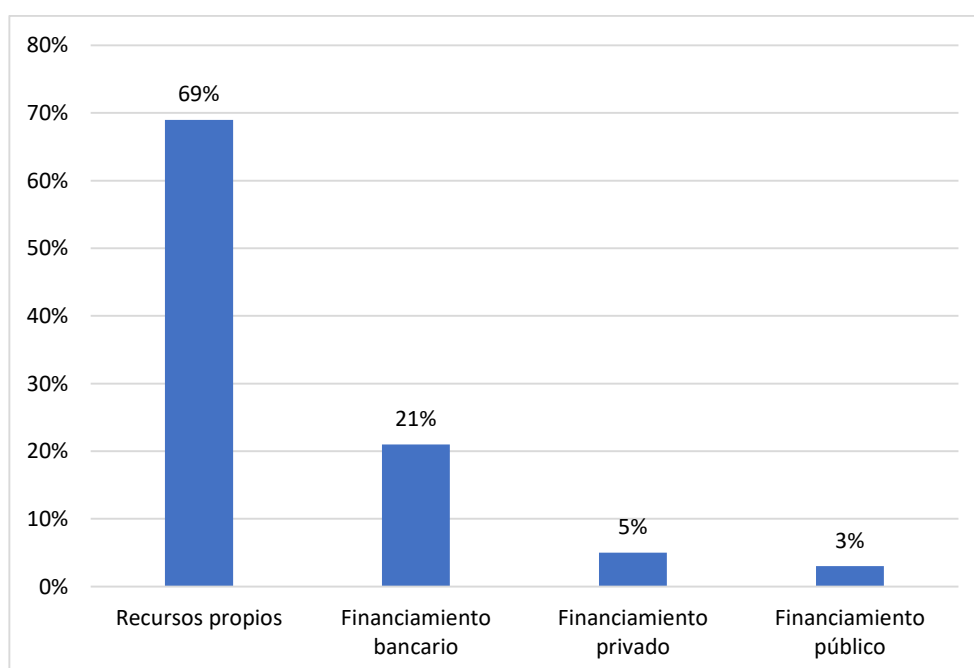
*Leasing*: Contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de un canon periódico durante un determinado periodo de tiempo. Al término del mismo, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una opción de compra sobre el bien. Esta fuente de financiamiento es a largo plazo. **Financiamiento Público**: Programas estatales por medio de los que se otorgan recursos.

**Descuento Bancario**: Operatoria por medio de la cual una entidad financiera anticipa a un cliente el importe de un crédito que aún no ha vencido.

*Confirming*: Servicio financiero en el que una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores (beneficiarios) a una entidad financiera o de crédito.

*Crowdfunding*: Mecanismo de financiación colectiva por el que pequeños inversores prestan su dinero a una empresa con el objetivo de recuperar la inversión en un futuro sumada al pago de unos intereses. Es una alternativa a los préstamos bancarios. Suele utilizarse como plataforma internet.

En base a la encuesta realizada por el Observatorio PyMEs, las PyMEs industriales financian su inversión en un 68 % con recursos propios, un 22% con financiamiento bancario, un 5% corresponde a financiamiento con proveedores y un 3% con programas públicos como se puede visualizar en la siguiente Figura 3 Financiamiento de Pymes Argentina.



*Figura 2. Financiamiento de Pymes en Argentina.* Elaboración propia con base en datos del Observatorio PyMEs[A4] (2012)

En lo que respecta al destino que le daremos al financiamiento, Ramírez (2011) indicó que las principales necesidades financieras que se van a enfrentar estas compañías durante toda su etapa de negocio se centran en tres aspectos:

El financiamiento de invertir, en lo que respecta a la investigación y el desarrollo de la organización, sumar empleados, capacitar a los mismos, ampliar la planta, expandirse, entre otras.

El financiamiento de capital de trabajo, de manera de evitar el descalce entre ingresos y egresos en el normal funcionamiento del negocio.

La modificación de la estructura de pasivos, cambiando el contorno de la deuda, con vencimientos concentrados en el corto plazo por compromisos a largo plazo que asignen a la empresa mayor flexibilidad.

Es por ello que el financiamiento tiene tanta envergadura para el sector de administración de la pyme, ya que requiere de liquidez para abastecer el funcionamiento normal del negocio, impulsar la consolidación, el crecimiento en el mercado y lograr que la organización se vuelva más rentable.

En la investigación efectuada por este autor Ramírez (2011), en relación al estudio de las empresas mencionadas y estudiadas en su trabajo, el destino del crédito obtenido, se determinó que más del 61% de los créditos fueron aplicados a inversión (la categoría inversión incluyó: nuevos proyectos productivos, inversión en Investigación y Desarrollo, ampliación de planta, compras de maquinarias y mejoras de estructura de ventas y distribución), destacándose el Banco Provincia y el Banco Credicoop seguidos por el Banco Nación y el Banco Santander. Efectuando un análisis más detallado del total de las finalidades dadas al último crédito obtenido, los principales destinos dados a la financiación por las empresas que arrojó esta investigación fueron:

\* En más de un tercio de los casos, el destino del mismo fue la compra de bienes de uso.

\* El segundo destino más declarado fue la compra de bienes de cambio.

\* La tercera finalidad más citada resultó ser la incorporación de nuevos empleados.



Las restricciones al financiamiento de las PyMEs son uno de los problemas más recurrentes debido a que el sector bancario no provee fondos a este tipo de empresas. Mientras que en algunos casos los créditos para PyMES terminan siendo meras ilusiones porque los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento. No ajeno a todo esto, dentro del ámbito financiero se observa una constante preocupación por las dificultades de financiación a lo que se enfrentan las PyMEs (García, Galo, Villafuerte y Marcelo, 2014).

Finalmente, y como último aspecto a mencionar en esta sección, una alternativa de financiamiento progresista y no menos importante para dejarla de lado, ya que en los últimos años ha ganado participación en Latinoamérica generando formas de crear negocios, consumir productos e incorporarse en sitios respecto a la creación de procesos, es el fenómeno en cuestión de financiación *crowdfunding*, que le permite al consumidor involucrarse y participar en la producción de dichos procesos.

El *crowdfunding* está siendo furor en relación con la financiación ya que es una fuente sustituta de respaldo que avanza velozmente sobre las fuentes tradicionales de capital.

#### *Problemática de la investigación*

El suceso de que las pymes familiares por su aptitud distintiva posean una estructura financiera que conlleva a preferencias de financiación diferentes a las empresas no familiares, se deduce que también alterará a la forma que tienen de relacionarse con las entidades financieras con las que trabajan, así como a las condiciones financieras que se pactan con dichas entidades. Es por esto, que se debe tener en cuenta la importancia para la economía argentina que tienen las pymes familiares y las agobiantes tasas de fracaso en cuanto a su supervivencia que resulta tan significativo centrarse en identificar en el plano financiero en cuanto a la toma de decisiones en el momento preciso, las oportunidades para su permanencia en el tiempo

Por este motivo, en función a los antecedentes relevantes mencionados con anterioridad, a la inestabilidad que caracteriza la economía del país desde ya hace varios años y a las dificultades y al riesgo que implica en la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas la falta de financiamiento, tanto para adquirir activos, para fabricar un producto o brindar servicios; que se volvió indispensable e interesante orientar el siguiente trabajo de investigación hacia la respuesta de diferentes interrogantes. A saber:

\* ¿Qué alternativas de financiamiento son las más utilizadas por las empresas familiares de la provincia de Santiago del Estero y cuál es el destino que se le da a éste?

\* ¿La falta de financiamiento en un contexto inflacionario, cómo afecta a las pymes en Santiago del Estero?

\* ¿Cómo ha sido el acceso al crédito en el último año?

\* ¿Cuáles son las dificultades para el acceso al mismo y cómo afecta a las empresas?

Dichas preguntas son importantes responderlas en el momento de planificar y proyectar un emprendimiento ya que son claves para encontrar las mejores condiciones de financiamiento que se traducen en la posibilidad de posicionarse en el mercado, obtener un mayor acceso en lo que respecta a la innovación tecnológica y aumentar de manera competente la productividad de su negocio.

### *Objetivo General*

\* Investigar el acceso a fuentes de financiamiento por parte de las Pymes ubicadas en la provincia de Santiago del Estero en los años 2020 y 2021 en contexto de crisis económica.

### *Objetivos Específicos*

\* Identificar las fuentes de financiamiento elegidas por las pymes de la provincia de Santiago del Estero.

\* Detallar las principales dificultades de acceso al financiamiento para pymes en el contexto de inestabilidad actual y la forma en que esto las afecta.

\* Investigar en qué momento del ciclo de vida, la crisis económica actual, los llevó a tomar la decisión de financiarse con recursos externos.

## **Métodos**

### *Diseño*

Este manuscrito científico relacionado al financiamiento de las pymes familiares en contextos de inestabilidad tuvo un alcance descriptivo ya que buscó agregar información a estudios ya existentes y generar una visión de problemática planteada mediante la descripción y observación del comportamiento de las variables que afectan al financiamiento de las pymes familiares de la ciudad de Santiago del Estero incluidas en la muestra.

En lo que se hizo foco de esta investigación fue de tipo cualitativo en relación con la selección de una muestra no probabilística, a lo que se refiere es que la recolección de los datos se efectuó sin medición numérica.

El diseño que se abordó fue no experimental, ya que se centró en estudiar el comportamiento en su ambiente tradicional de las empresas seleccionadas de la provincia de Santiago del Estero, sin manipular las variables ni obstaculizar en el contexto económico actual en el que se encuentran estas pymes.

### *Participantes*

La muestra está integrada por pequeñas y medianas empresas familiares ubicadas en la provincia de Santiago del Estero, Capital.

Dicha muestra tomó como participantes a los dueños de las pymes de Santiago del Estero. El muestreo fue no probabilístico, ya que los participantes fueron seleccionados y no al azar. La selección intencional se dirigió a pymes conocidas por la autora de este manuscrito científico.

Éste estudio no pretende que el mismo sea representativo de toda la población ya que la investigación realizada fue dirigida solo a cuatro empresas de la zona. Los participantes firmaron el Anexo I Consentimiento Informado.

### *Instrumentos*

El análisis se basó de información obtenida por los sitios web, como Google Académico, AFIP, Ministerio de Economía, Cámara de Comercio, SciELO (Molina

Parra, Botero, & Montoya Monsalve, 2016), eBook21 y otros. También de trabajos finales grados encontrados en el Repositorio de la Universidad Siglo XXI, como de otras Universidades.

La entrevista fue la técnica de lo que se valió la investigación para llevar adelante esta investigación. Dicha entrevista se realizó por mensajería, audios por WhatsApp y personalmente a los dueños de las pymes familiares escogidas en la provincia de Santiago del Estero. Las mismas se grabaron y transcribieron luego. Se adjunta Anexo II Entrevista.

Para el relevamiento, procesamiento y análisis de los datos obtenidos el procedimiento fue el siguiente:

Se realizó la confección de una guía de aspectos a indagar en la entrevista relacionada con preguntas orientadas hacia los objetivos del trabajo final de grado.

Entrevistas al dueño de cada empresa por las plataformas mencionadas, se grabó dicha entrevista y luego se la transcribió.

Se procesa y luego sistematiza la información obtenida y se realiza un análisis de los resultados.

En conjunto también se realizó una encuesta a través de una serie de preguntas cerradas, esta técnica se llevó a cabo para poder uniformar las respuestas y poder examinar los resultados desde un enfoque descriptivo.

### *Análisis de datos*

Los datos cualitativos que fueron originados a través de la aplicación de la fuente de la entrevista a la muestra de cuatro empresas familiares se procedieron a realizar el estudio de su correspondiente análisis.

En conclusión, se procesó la información que se obtuvo de las entrevistas, pretendiendo homogeneizar y depurar las respuestas de los dueños de las empresas en estudiadas, incluyendo aspectos relevantes a los objetivos planteados en la investigación.

Luego, se procedió a sistematizar de manera comparativa los datos, mediante la confección de tablas y elaboración de gráficos.

Finalmente, por último, se dispuso a analizarlos buscando los denominadores que posibilitaran la concreción de los objetivos propuestos en este TFG.

## Resultados<sup>[A5]</sup>

Luego de haber recopilado la información relevante de las cinco entrevistas realizadas a los dueños de las pequeñas y medianas empresas de la Provincia de Santiago del Estero, se pudo identificar las fuentes de financiamiento empleadas por estas compañías en el contexto económico de inestabilidad actual y se obtuvieron los resultados expresados a continuación.

En primer lugar, según Tabla 4 se presentan las características esenciales de las empresas analizadas.

Tabla 4

### *Análisis de Pymes familiares de Santiago del Estero*

Empresa	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Año de fundación	2010	2016	2019	1994	2014
Categoría	Pequeña	Micro	Micro	Pequeña	Micro
Rubro	Servicio	Comercio y servicio	Comercio	Construcción	Comercio y Construcción
Actividad	Limpieza y mantenimiento de edificios	Venta de aceites y filtro para automotor Mecánica ligera para automotor	Asesoramiento, venta e instalación de cortinas y toldos	Construcción	Venta de productos y materiales eléctricos, de revestimiento, obras civiles. Construcción de paneles SIP
Responsable cuenta con estudios universitarios	No	Sí	Sí	Sí	Sí
Facturación de ventas anuales (\$)	28.700.000	18.000.000	19.500.000	57.000.000	37.630.000
Cantidad de empleados totales	8	4	3	15	5
Cantidad de empleados familiares	2	3	2	7	3
En que generación se encuentra	1	1	1	3	1

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados

A continuación, los resultados que se presentan se encuentran organizados de igual manera que los objetivos específicos planteados en esta investigación.

*Forma de financiación de las pymes en contexto normal y durante una crisis económica*

De acuerdo con el primer objetivo propuesto con anterioridad, la forma financiación empleadas son las siguientes.

Tabla 5

*Formas de financiación de las pymes*

Empresas	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Recursos propios	x	x	x	x	x
Financiamiento Privado [A6]	x	x	x	x	x
Financiamiento Público [A7]				x	

Fuente: Elaboración propia en base a datos recopilados

Tabla 6

*Formas de financiamiento por entidades privadas*

Financiamiento Privado	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Descuento de cheques [A8]	x				x
Proveedores	x	x	x	x	x
Factoring [A9]			x		
Leasing					x

Fuente: Elaboración propia en base de datos recopilados

En cuanto al financiamiento Público, la empresa A y E coincidieron que en pocas oportunidades se financiaron con los créditos pymes otorgados por el Estado refiriéndose a los programas de promoción emitidas por el Gobierno.

Tabla 7

### *Motivos de financiamiento de pymes familiares*

Empresas	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Compra de bienes de uso					X
Compra de bienes de cambio		x	x	x	
Pago de Deudas	x				

Fuente: Elaboración propia con datos recopilados de la muestra

### *Dificultades para acceder al financiamiento*

Respecto a este segundo objetivo planteado, que hace referencia a las principales dificultades que presentan las pymes familiares para acceder al financiamiento, las cinco empresas hicieron hincapié en que la tasa de interés es considerada el principal obstáculo. En relación a las empresas entrevistadas, la totalidad de las micro y pequeñas empresas de la muestra indican este inconveniente, destacando que, al problema de la alta tasa de interés, se le suma, en el caso del financiamiento privado, el corto lapso de tiempo para la devolución del mismo (incluso ante inversiones de gran significatividad).

Otra problemática mencionada por las empresas A y C fue la dificultad en cuanto a los requisitos, aspectos tales como estar al corriente en cuanto a la presentación y pagos de impuestos, tanto nacionales como provinciales, en cuanto a su calificación crediticia debido a demoras en el cumplimiento en el pasado. También la empresa C alegó que la poca antigüedad de su organización y su escasa experiencia constituían el principal inconveniente al momento de acceder a financiación externa, motivo por el cuál solicitaría asesoramiento al respecto.

Tabla 8

### *Dificultades para acceder al financiamiento*

Empresa	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Tasas	x	x	x	x	x
Requisitos para acceder	x		x		
Plazos de devolución		x	x		x

Fuente: Elaboración propia con base de datos recopilados

Con respecto a la forma en la que se ven afectadas por las barreras de acceso a la financiación, todas las empresas entrevistadas coincidieron en que ésta problemática desemboca en la imposibilidad de crecimiento, y también en el estancamiento de estas. Ellas, expresan que, al no hallar alternativas atractivas de financiación externa, o no poder acceder a las mismas, deben apoyarse en la financiación propia. Esto retrasa ampliamente sus posibilidades de inversión; y factores tales, como la inflación, la presión impositiva y tributaria, y otros aspectos relacionados con el contexto económico actual, profundizan el problema.

#### *Momento clave para el financiamiento de las empresas*

Respecto al tercer y último objetivo planteado, que hace referencia al momento clave en que las pymes consideran que es conveniente financiarse teniendo en cuenta variables tales como el contexto de inestabilidad económica en que se encuentra el país, se indagaron si la falta de financiamiento de las empresas se produjo al momento de la inversión inicial, capital de trabajo o ambas

Uno de los entrevistados considera que el momento de necesidad de financiamiento es durante una combinación entre la inversión inicial y capital de trabajo.

Tabla 9

#### *Momento de financiación elegidas por las pymes*

Momento	Expansión	Consolidación
A	Accedió al financiamiento en el corto plazo para innovarse en[A10] maquinaria para ahorrar tiempo de trabajo a gran escala	
B		Se encontró en el atajo de no poder avanzar con la comercialización de sus productos en base a la emergencia sanitaria Covid-19 si no accedía a un crédito privado
C	Requirió de financiamiento al momento de restaurar el local donde se iba a ubicar su emprendimiento[A11]	
D	Adquirió financiamiento para mantener el servicio ofrecido en el corto plazo en el contexto de la pandemia Covid-19 con el mayor esfuerzo físico para continuar con la meta del emprendimiento. Sin financiamiento para acompañar al crecimiento e innovación de la pyme no llegaría a tener un buen desenlace.	
E	Buscó la manera de subsistir temporalmente con la maquinaria existente, pero debió anexar para aumentar la cantidad de obras demandadas.	

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados en la entrevista



## Discusión

Para comenzar con este apartado se retoma al objetivo general, en donde, se ha buscado poder analizar el acceso a las distintas fuentes de financiamiento que existen actualmente en el mercado, que se puedan amoldar a las experiencias y circunstancias que las Pymes familiares de la provincia de Santiago del Estero están experimentando dentro del contexto de la crisis económica actual.

Trabajar sobre esta temática permite profundizar sobre el financiamiento como un mecanismo que contribuye tanto al cumplimiento de los objetivos como al sostenimiento de las estructuras organizativas, nutriendo a las empresas familiares de mayores capacidades y un manejo que se asocie a un mayor protagonismo y al mismo tiempo su posibilidad de desarrollo hacia su crecimiento.

Como se ha advertido, en función de distintos antecedentes, las Pymes y en especial las familiares, son activos de alto riesgo que tienden a imposibilitar su funcionamiento en el mediano y largo plazo, aumentando sus riesgos de cierre, pero con el uso apropiado y la elección efectiva de distintas fuentes de financiamiento pueda permitirse un mayor crecimiento.

### *Interpretación de los resultados*

Conforme al primer objetivo, que consiste en identificar las fuentes de financiamiento elegidas por las pymes familiares de la provincia de Santiago del Estero y también determinar cuál es la más utilizada por ellas. Se constatan en los resultados obtenidos, los datos expresados en los estudios realizados por Viegas Bordeira (2020) quien expresa que las empresas familiares siempre tuvieron sus preferencias dirigidas al autofinanciamiento ya que el riesgo aumenta ante la decisión de la financiación ajena, y además éste tipo de empresas suelen ser las que incurren en un menor endeudamiento en comparación con las empresas no familiares ya que se abala los beneficios para el alcance de una autonomía financiera superior, concordando con lo dicho por la empresa entrevistada D, quienes consideran en primer lugar la financiación propia aunque el crecimiento sea lento, pero garantizar la continuidad de su negocio.

En la totalidad de la muestra se prevalece la fuente de financiación propia por sobre las demás fuentes. En estas pymes santiagueñas, se comprueba también el orden de jerarquía en los mecanismos de financiamiento que se obtuvo del análisis de Ramírez

(2011) ya que, como principal fuente de financiamiento externa se encuentra el financiamiento brindado por los proveedores, coincidiendo con ello el 100% de los resultados obtenidos de la muestra.

Las pymes protagonistas de esta investigación indicaron que en segundo lugar de financiamiento externo recurren al *factoring* y [A13]al descuento de cheques en la misma línea, y solo una empresa adquirió financiamiento con los bancos privados. No concordando así con los estudios lanzados por el Observatorio PyMEs, quienes, en su encuesta, los resultados fueron primeramente el financiamiento bancario siguiendo el crédito con los proveedores.

Los resultados de la entrevista expresan que el financiamiento a través de los proveedores brinda cierto nivel de informalidad en relación con el sistema [A14] que ofrecen los bancos, es por ello que existe un determinado grado de preferencia escogido sobre todo por aquellas pequeñas empresas que no reúnen los requisitos suficientes para acceder a créditos y que el 60% tampoco cuentan con su información interna sistematizada. Dicho esto, se puede alegar que las empresas familiares otorgan una mayor importancia al financiamiento comercial, es decir, a los créditos con los proveedores.

Otro aspecto a remarcar es el bajo porcentaje de empresas que accedieron a créditos en bancos privados en el último año, solo el 20% de las empresas que coincide con los resultados de la investigación realizada por Amor (2016). En ella se menciona sobre el escaso desarrollo de financiamiento bancario y el limitado nivel en cuanto al otorgamiento de préstamos, el cual fue disminuyendo. Con respecto a ello, se afirma que, si bien existen distintos programas que fomentan el financiamiento, muchos de ellos promocionados por la secretaria para las PYMES de la Nación, los mismos no están alcanzando los resultados esperados en las pymes familiares del sector.

Continuando ahora con el segundo objetivo, relacionado con las principales dificultades de acceso al financiamiento para pymes familiares que presentaron el 100% de las empresas de la muestra, el factor principal que encabeza la lista es la tasa de interés. Este resultado, coincide con el informe de Llisterri et al. (2002), quienes ejecutaron el orden de los distintos aspectos que afectan al financiamiento, señalando en primer lugar la tasa de interés.

Dadas las históricas tasas de fracaso respecto a la supervivencia de las pymes familiares, las instituciones bancarias consideran riesgoso ofrecer financiación a este tipo

de empresas, lo que lleva a ofrecer una tasa de interés mayor y un plazo de devolución menor, creando de este modo la principal frustración al momento de acceder a estas fuentes de financiamiento.

En segundo lugar, las limitaciones que encuentran el 40% las empresas entrevistadas se relacionan con los requisitos de acceso a financiación estando de acuerdo con los resultados obtenidos por García et al. (2014) que expresan que en algunos casos los créditos para PyMES terminan siendo meras ilusiones porque los requisitos exigidos son de difícil cumplimiento.

Además, muchas veces, las empresas no pueden reunir las garantías solicitadas, dado que no cuentan con una gran cantidad de activos susceptibles de ser empleados como garantías expresaron dos emprendedores de la muestra. Por otra parte, desde el lado de los bancos, ante fases recesivas del ciclo económico se endurecen las condiciones crediticias, dado el ajuste monetario asociado.

Estos resultados obtenidos de las entrevistas corroboran que entre las restricciones que atraviesan para el acceso a los créditos, están las entidades financieras que carecen de información sobre los proyectos de los emprendedores, y la escasa transparencia de los balances contables de las empresas hacen difícil la medición del riesgo de incobrabilidad por parte de las primeras. Como dato importante se obtuvo que la falta de información y de los riesgos atribuidos a estos créditos, las instituciones financieras imponen la presentación de garantías para cubrirse de las incobrabilidades y a la vez elevan las tasas de interés para resguardarse.

En cuanto a la tercera limitación al financiamiento de las pymes, el 40% de las empresas de la muestra relataron que se trata de los plazos de devolución de los préstamos, hecho que coincide con el informe de Amor (2017) donde expresa que el alcance de los préstamos es muy escaso al no ofrecer buenas alternativas de financiamiento competitivo a plazos mayores a un año que estimulen la inversión.

En conclusión, la falta de financiamiento limita las posibilidades de profesionalización de las empresas e impide que las mismas sean competitivas, tengan visión a largo plazo y proyección a futuro, aspectos claves para asegurar su permanencia.

Finalmente, en cuanto al tercer y último objetivo de la investigación detectando en qué momento del ciclo de vida, la crisis económica actual, los llevó a tomar la decisión de financiarse con recursos externos los resultados que se obtuvieron de la muestra, el

80% de las compañías expresaron que accedieron al financiamiento al momento de expansión del negocio, coincidiendo con el estudio realizado por Briozzo et al. (2016) que expresan que mayormente en la etapa de arranque o consolidación las PyMEs confían principalmente en los aportes del emprendedor y aportes familiares. Y el capital de riesgo aparece en el futuro, en las etapas de expansión.

De los resultados de la muestra se obtuvo que las necesidades de recurrir a la financiación externa van cambiando en relación al contexto económico que se someten las compañías. La pequeña empresa D expresó haber necesitado financiamiento al inicio de su emprendimiento y al momento de expansión de sus productos (que no estaban en los planes) ya que con la llegada de la emergencia sanitaria COVID-19 sus ganancias se vieron afectadas en casi un 90%.

#### *Limitaciones y fortalezas de la investigación*

En el presente Trabajo Final de Grado, se puede mencionar como principales limitaciones el tiempo disponible para realizar el desarrollo del trabajo y el contexto de la pandemia que se atraviesa en relación a las entrevistas presenciales de la investigación. Por estas cuestiones se llevan a cabo la implementación del uso de instrumentos virtuales, imposibilitando también a realizar la investigación a un tamaño de muestra mayor, que incluya otros rubros además del comercial, construcción y servicios; para aproximar a un nivel mas alto de representatividad de la población santiagueña.

Haber analizado a cinco empresas permitió contar con un primer acercamiento sobre el análisis de financiamiento que promulguen estas organizaciones, pero que difícilmente puedan extrapolarse los resultados a la generalidad de las Pymes.

Otro gran aspecto limitante, lo conforman los escasos antecedentes e informes representativos enfocados en las pequeñas y medianas empresas familiares puntualmente de la Provincia de Santiago del Estero ya que no se pudo realizar una comparación profunda con demás empresas de la ciudad ante la falta de estadísticas oficiales de organismos estatales, lo que dificulta la generalización a toda la población. Asimismo, la falta de actualización de datos en páginas web referidos a nuevas líneas de financiamiento por parte del estado provincial y departamento ejecutivo municipal de la región dificultaron la obtención de información actualizada.

Es por ello que la materialización con la que se contó plantea una primera mirada sobre esta temática en base a lo que pudo obtenerse.

En cuanto a las fortalezas de este trabajo, debe mencionarse la riqueza que aporta a la investigación la utilización del instrumento entrevista para el análisis cualitativo de la información, por la interacción cercana y personalizada que estas permiten.

Otra fortaleza que se destaca es la calidad de la información que fue brindada por los entrevistados, lo que permitió ahondar y profundizar sobre la realidad que viven las Pymes familiares respecto a su financiamiento. Esto ayuda a elaborar una interpretación de los resultados más precisa sobre las situaciones que cada una de estas Pymes ha sufrido o que presentan en este contexto actual de inestabilidad.

Además, se puede mencionar que, a pesar de las características citadas de esta entrevista, sus resultados no difieren en forma sustancial con los de los diversos autores mencionados en este trabajo. A pesar que el tiempo fue escaso, este trabajo permitió incorporar nuevos conocimientos y capacidades para realizar futuras investigaciones, lo que amplía el marco laboral.

También se puede mencionar como fortaleza, el hecho que no se realizaron trabajos científicos que tengan como objeto de estudio a las empresas familiares en general en la provincia de Santiago del Estero ya que no cuentan sus directivos con un amplio conocimiento y permite la ampliación a futuro de la investigación propiamente dicha.

### *Conclusiones*<sup>[A16]</sup> y recomendaciones

A modo de conclusión del presente Trabajo Final de Grado puede decirse que las pymes familiares constituyen un pilar fundamental en el desenvolvimiento y desarrollo de la actividad económica del país y particularmente de la provincia de Santiago del Estero, hecho en el que se centra este trabajo. Sin embargo, en la mayoría de los casos se presentan dificultades para asegurar su continuidad en el tiempo y traspaso generacional, muchas veces originados por sus mecanismos de financiación.

Se puede afirmar que las empresas familiares santiagueñas siguen optando por el financiamiento interno, concordando con las conclusiones de Ramirez (2011) donde menciona al autofinanciamiento como principal fuente a la que apelan las pequeñas y medianas empresas y la presencia de resistencia para acudir al financiamiento externo.

También el contexto de inestabilidad actual del país dado por los altos niveles de inflación, crisis económica y, en el caso del año en curso la situación de pandemia, afectan al acceso al financiamiento externo, que profundiza aún más la utilización de recursos propios y perjudica a las pequeñas y medianas empresas que poseen menor capacidad de autofinanciación.

En relación a las limitaciones que encuentran las empresas para acceder a los mecanismos de financiación tradicionales, es indispensable y urgente que comiencen a evaluar nuevas formas de financiación, como el *Crowdfunding*, alternativa innovadora que, si bien ha ganado terreno en los últimos años, aún está muy poco explorada por las pymes familiares de la provincia de Santiago del Estero. Habiendo dicho esto, a modo de sugerencia con el fin de revertir las altas tasas de mortalidad de las pymes familiares, se sugiere a las personas encargadas de tomar las decisiones financieras en la misma, que se capaciten e informen de manera periódica, incluyendo a sus empleados. De esta forma podrán establecer metodologías para disminuir el grado de informalidad que el 40% de ellas aún conservan, y sistematizar la información interna de la empresa para tomar decisiones ante contextos inestables. La disminución de la informalidad, les permitirá brindar a las entidades bancarias la información necesaria para acceder a créditos, dejando de ser este tema un obstáculo para ellas y el hecho de mantenerse actualizadas las conducirá a beneficiarse de los programas de financiamiento favorables que van surgiendo desde los distintos sectores crediticios, pero que son desaprovechados muchas veces por desconocimiento.

También se puede recomendar a las pequeñas y medianas empresas que en función a los resultados y antecedentes mencionados; que los empleados y colaboradores de las empresas contengan un mayor conocimiento, manejo técnico y preparación para la planificación financiera y para la elección de fuentes de financiamiento que se amolden a los objetivos de los mismos

El financiamiento de las pymes es un aspecto clave para el desarrollo de los negocios y para que las empresas puedan crecer y evolucionar.

*Recomendaciones para futuras líneas<sup>[A17]</sup> de investigación*

A partir del presente Trabajo Final de Grado aparecen líneas de investigación con las que se puede nutrir y ampliar la temática del financiamiento de las pymes familiares de la provincia de Santiago del Estero en contextos inestables.

Como futuras líneas de investigación, se plantean las siguientes:

\*Adentrarse en el mercado de capitales ya que la mayoría de las pymes no lo conoce, determinar los pros y contra que puede tener para ellas.

\*Analizar la problemática de financiamiento de las pymes familiares tomando una muestra más amplia, al menos veinte pymes, abarcando empresas de diferentes rubros así sea industria, agrícola, ganadera.

\*Determinar los otros factores por los cuales las pymes se ven afectadas como es el tema impositivo, desfasajes financieros, etc.

\*Determinar la problemática del financiamiento desde una visión que aborde la formación que tenga el personal o los líderes de las empresas.

\*Determinar la influencia de las políticas gubernamentales en el crecimiento de las pymes familiares en la provincia de Santiago del Estero.

\*Evaluar el rol de la sucesión familiar en el diseño de estrategias de financiamiento acordes a la realidad.

\*Examinar un plan de contingencias para que las pymes familiares puedan afrontar las crisis económicas sin que el financiamiento sea determinante para cerrar sus puertas o quebrar.

## Referencias

- Amor, F. (2017). *El Problema del Acceso al Financiamiento de las pymes*. Autonomía de Buenos Aires. Obtenido de [https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/11134/MBA\\_2017\\_Amor.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/11134/MBA_2017_Amor.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- AYCE Laborytax. (27 de Febrero de 2019). *Pyme vs empresa familiar*. Obtenido de <https://www.aycelaborytax.com/blog/pyme-vs-empresa-familiar-donde-est-an-las-diferencias/>
- Cámara Argentina de Comercio. (2012). *Las Mipymes en Santiago del Estero*. Económico. Obtenido de [https://www.cac.com.ar/data/documentos/32\\_informe%20santiago%20del%20estero%202012.pdf](https://www.cac.com.ar/data/documentos/32_informe%20santiago%20del%20estero%202012.pdf)
- Carlo, F., & Evelin, G. (2011). *Google academico*. Obtenido de Políticas de acceso al financiamiento: [https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3909/S2011082\\_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/3909/S2011082_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Domenec, M., & Gallo, M. (2003). *Empresas Familiares*. Obtenido de <http://nulan.mdp.edu.ar/1200/5/01211.pdf>
- García T., Galo H., Villafuerte O., & Marcelo F. (2015). *Las restricciones al financiamiento*. Universidad de los Andes. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/257/25739666004.pdf>
- Llisterri, J., Vivanco, F., & Ariano, M. (2002). *Acceso de las pequeñas y medianas empresas al*. Obtenido de <http://xcsc.xoc.uam.mx/apymes/webftp/documentos/biblioteca/Acceso%20de%20las%20peque%F1as%20y%20medianas%20empresas%20al%20cr%E9dito.pdf>
- Lopez Caba, D. (2017). *Fuente de Financiacion*. Obtenido de <https://economipedia.com/publicaciones/fuente-de-financiacion.html>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Topes de facturación a través de la Resolución 19/2021*.
- Molina Parra, P. A., Botero, S., & Montoya Monsalve, J. N. (2016). *Empresas de Familia*. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n41/n41a06.pdf>



- Ramirez, M. S. (2011). *Asimetrías entre los Bancos y Pymes*. La plata. Obtenido de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3425/Documento\\_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3425/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Sariago Curi, C. B. (2017). Trabajo Final de Grado, Córdoba. Obtenido de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/6061/Sariago%20Curi%2c%20Constanza%20Belen.%20Análisis%20de%20las%20fuentes%20de%20financiamiento.....pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Secretaría de Transformación Productiva. (2020). *Banco Comadi*. Obtenido de <https://www.comafi.com.ar/1943-El-mapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras.note.aspx>
- Viegas Bordeira, N. (2020). *Empresas Familiares* . Comodoro Rivadavia. Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/19471/TFG%20%20N%c3%a9stor%20Viegas%20Bordeira.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

## **Anexos**

### *Anexo 1: Consentimiento informado*

Se dirige a usted Aldana Zalazar Castellanos, en carácter de investigadora, a fin de solicitar su autorización para participarlo con los datos de su organización en mi manuscrito científico presentado como trabajo final de graduación en la Universidad Siglo 21. Este estudio, tiene como meta obtener información respecto a las fuentes de financiamiento que adoptan las pequeñas y medianas empresas familiares de la provincia de Santiago del Estero en el contexto económico actual. Su participación en la investigación consistirá en responder una entrevista relacionada con la finalidad del estudio. La misma será realizada por medio de la plataforma Zoom o audios de whatsapp, y será grabado con el objetivo de transcribir luego las ideas manifestadas por usted. A posterior, se le asegura que la grabación será destruida. La información obtenida será confidencial y no se usará para otro propósito fuera de esta investigación. Ningún dato brindado por usted que permita identificar la empresa será publicado, por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio y se garantiza el anonimato. Mediante la firma de este consentimiento deja constancia que participa voluntariamente de la investigación, con la libertad de preguntar lo que considere necesario, negarse a responder y retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma.

Desde ya muchas gracias.

Lo saludo Atte.

---

Firma de la investigadora

---

Firma del participante

*Anexo 2: Entrevista a empresarios*

- \*En que generación esta la empresa, que año se fundó?
- \*¿A qué actividad se dedica la empresa?
- \*¿Qué antigüedad tiene su empresa?
- \*¿Cuáles fueron sus ventas en el año aproximadamente?
- \*¿Qué cantidad de empleados tiene en la empresa actualmente?
- \*¿Sufrió variación en las ventas debido a la situación de la pandemia?
- \*¿Utiliza los recursos propios para financiarse?
- \*¿Pensó en financiarse de alguna manera? ¿En qué momento?
- \*¿Cuál es el motivo del financiamiento?
- \*¿Utiliza el financiamiento mediante instituciones públicas o privadas?
- \*¿Qué instituciones públicas? ¿Qué instituciones privadas?
- \*¿Conoce el mercado de capitales?
- \*¿Se financiaría utilizando el descuento de cheques de pago diferido en las entidades bancarias?
- \*¿Qué importancia tiene el financiamiento de las pymes para poder continuar en actividad durante tiempos de inestabilidad económica?
- \*¿La empresa está conformada por familia?
- \*¿Y cómo fueron las ventas en la pandemia? ¿Como afecto la pandemia con respecto a la financiación a las ventas?
- \*Dificultades al acceso del financiamiento y cómo afecta

*Anexo 3: Entrevistas documentadas correspondientes a empresa A y empresa B*

Pautas de la entrevista	Empresa A	Empresa B
Mando de generación	Primera	Aún nos encontramos en la primera generación
Actividad	Servicio de limpieza y mantenimiento de edificios	Venta de aceites y filtros para automotor. Servicio de mecánica ligera para automotor
Antigüedad	Estamos desde el 2010. 11 años	Hace 5 años que abrimos nuestras puertas
Ventas en el año aprox	Un estimado de 28,700,000	Sin contar el 2020 que nos fue mal. El 2019 fue aproximadamente 18,000,000
Cantidad de empleados	Contamos con 8 empleados en total	Hay 4 empleados
¿Sufrió variación en las ventas debido a la situación de la pandemia?	No, como me dedico al rubro de limpieza, los servicios prestados incrementaron arduamente	Muchísimo. Casi nos hace cerrar el negocio
¿Utiliza los recursos propios para financiarse?	Trato de utilizar en primera instancia los recursos propios. Pero en general uso de 3eros	Siempre
¿Pensó en financiarse de alguna manera? ¿En qué momento?	Si, Muchas veces. Una de ellas fue al momento de comprar las maquinarias de ultima tecnología para ofrecer un trabajo eficaz	Si. En pandemia para subsistir
¿Utiliza el financiamiento mediante instituciones públicas o privadas?	Privada	Privada
¿Qué instituciones públicas? ¿Qué instituciones privadas?	Proveedores, prestamos a mi contador y empresas financieras	Proveedores y empresas financieras
¿Conoce el mercado de capitales?	No, no lo conozco	Si, casualmente éste año empecé a interiorizarme mucho sobre el mercado de capitales
¿Se financiaría utilizando el descuento de cheques de pago diferido en las entidades bancarias?	Si, incluso lo utilizo	Si, utilicé ese método un par de veces
Dificultades para acceder al financiamiento	En primer medida las tasas de interés	Las altas tasas y los requisitos que piden. La mayoría de las veces no nos conviene por esos temas.
¿Cómo afecta a la empresa la dificultad para obtener financiamiento?	Si el financiamiento fuera más accesible podríamos crecer como empresa a mayor velocidad	Creo que si el financiamiento fuera más sencillo, sin tantos impedimentos, este negocio habría crecido y tendría sucursales
La empresa está conformada por la familia	Si, la empresa la conformamos con mi mujer	Si, está integrada por mis hermanos y mis padres

*Anexo 4: Consentimientos informados a entrevistas documentadas*

Consentimiento informado a entrevista correspondiente a la empresa A

*Anexo 5: Consentimientos informados a entrevistas documentadas*

Consentimiento informado a entrevista correspondiente a la empresa B