

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**“Las pymes familiares y su financiamiento en un contexto de inestabilidad
socioeconómica”**

“Family SMEs and their financing in a context of socioeconomic instability”

Autor: Montana, Cristian Ariel

DNI: 29.695.633

Legajo: VCPB32787

Director TFG: Salvia, Nicolás

Junio 2021

Resumen

La falta de financiamiento constituye una de las mayores dificultades que afrontan las pymes familiares, no sólo para continuar con su crecimiento y expansión, sino incluso para mantenerse en los mercados y materializar los proyectos de inversión de mediano y largo plazo. Es por ello que, la finalidad de la presente investigación consistió en analizar las estrategias de financiamiento más convenientes que pueden asumir las pequeñas y medianas empresas familiares ubicadas en la zona sur del Gran Buenos Aires, en el contexto socioeconómico del año 2021. Su desarrollo se efectuó en el marco de un diseño cualitativo, no experimental y transversal, considerando una muestra de 5 empresas, sobre las cuales se practicaron entrevistas con carácter informativo. Los resultados demostraron la predilección por las fuentes de financiamiento tradicionales, basada preferentemente en la financiación propia, ya que la financiación externa cuenta con elevadas tasas de interés, reducidos plazos de amortización y requisitos condicionantes. Asimismo, se concluyó que la falta de conocimiento de las alternativas de financiamiento, la inadecuada planeación por parte de los directivos y las acotadas facilidades otorgadas por terceros, constituyen los mayores condicionantes para que las pymes familiares no logren tener acceso a su utilización.

Palabras claves: Financiamiento, empresas, acceso.

Abstract

Lack of financing is one of the greatest difficulties faced by family-owned SMEs, not only to continue their growth and expansion, but also to remain in the markets and materialize medium and long-term investment projects. For this reason, the purpose of this research was to analyze the most convenient financing strategies that small and medium-sized family businesses located in the southern area of Gran Buenos Aires can adopt in the socioeconomic context of the year 2021. It was carried out within the framework of a qualitative, non-experimental and cross-sectional design, considering a sample of 5 companies, which were interviewed for informative purposes. The results showed a predilection for traditional sources of financing, preferably based on own financing, since external financing has high interest rates, short repayment terms and conditioning requirements. Likewise, it was concluded that the lack of knowledge of financing alternatives, inadequate planning on the part of managers and the limited facilities granted by third parties are the main factors that prevent family-owned SMEs from having access to their use.

Keywords: Financing, companies, access.

Agradecimientos

A mis hijos Bernardo y Francisco, por ser el motor de mis días.

A mi esposa Marina, por su apoyo incondicional.

A Juana y Omar, quienes no solo me dieron la vida, sino también me brindaron todas las herramientas para ser quien soy.

A mi hermana Sabrina, por su confianza.

A mi familia toda, por los hermosos momentos compartidos.

A todas aquellas personas que me aconsejaron con buenas intenciones, me acompañaron y me alentaron a continuar por la senda de la profesión.

Y a mi, por no bajar los brazos y creer hasta en lo imposible... porque lo posible, se agotó.

Muchas gracias.

Índice

Introducción	1
Métodos.....	16
<i>Diseño</i>	<i>16</i>
<i>Participantes</i>	<i>16</i>
<i>Instrumentos</i>	<i>17</i>
<i>Análisis de datos</i>	<i>17</i>
Resultados.....	18
<i>Estructura de financiamiento utilizada por las pymes familiares de la zona sur del GBA.....</i>	<i>20</i>
<i>Accesibilidad a fuentes alternativas de financiamiento.</i>	<i>21</i>
<i>Conveniencia de mantener la estructura actual de financiamiento</i>	<i>22</i>
Discusión.....	24
Referencias	34
Anexo I.....	39
<i>Consentimiento informado para participantes de investigación</i>	<i>39</i>
Anexo II	41
<i>Preguntas para entrevista a responsables de pymes familiares.....</i>	<i>41</i>

Introducción

Las empresas familiares son concebidas desde el emprendimiento puro, y su emerger florece de la iniciativa de un primer emprendedor que toma la decisión de crear su propio negocio, intentando en la mayoría de los casos, generar las condiciones adecuadas para que ese proyecto se transmita en propiedad y gestión, a las siguientes generaciones de la familia (González y Olivie, 2018).

Uno de los activos más valiosos que tienen estas empresas, según la perspectiva de Sain (2020), se refleja en las relaciones de confianza que se construyen a lo largo del tiempo, no solo entre los miembros de la familia, sino también con empleados, clientes, proveedores y la comunidad. Es por ello por lo que, los tiempos de crisis económica, ofrecen a los líderes de las empresas familiares el enorme desafío de sostener una estructura adecuada para vislumbrar qué se puede hacer para el futuro, manejando las expectativas de los miembros de la familia que integran la sociedad.

Ante las crisis económicas, se observó un patrón de comportamiento favorable desde el país hacia las empresas familiares, ya que este tipo de empresas, por su arraigo y su intención de transmisión hereditaria, no están dispuestas a irse del país, sino que están predispuestas a quedarse. Esto genera en los líderes familiares, la necesidad de tomar decisiones más largo plazo que el resto de las empresas (Vilanova, 2020).

Vázquez Talavera y Gallizo Larraz (2013), sostienen que históricamente, y frente a contextos regulares de crisis, las empresas familiares afrontan los riesgos en condiciones más estables que las grandes empresas, debido esto a su preferencia por la autofinanciación e independencia de los bancos, generada principalmente por las dificultades de acceso a las líneas crediticias.

Sin embargo, el año 2020 fue receptor del impacto por el brote epidémico, causado por el COVID-19, que produjo solo América Latina y el Caribe, el cese de las actividades de 2,7 millones de empresas, equivalentes al 19% de todas las firmas de la región. Ese valor se incrementó en 2 puntos porcentuales, cuando la referencia recae sobre las pymes. En términos referidos al empleo, el impacto se profundizó, generando la destrucción de más de 8,5

millones de puestos de trabajo, siendo más de un quinto de los puestos generados por las pymes (Comisión Económica para América Latina y el Caribe [CEPAL], 2020).

Estos números resultan desalentadores, si se toma en consideración que para la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE, 2019), estas empresas representan el 99,5% de los emprendimientos de la región. Peor aún, es considerar la perspectiva que Loidi (2019) tiene sobre las iniciativas familiares, ya que destaca que la presencia de este tipo de empresas en Latinoamérica, representa al 70% pymes.

La República Argentina no es ajena a las vivencias del mundo y de la región. El inicio del año 2021 la encontró con 1.613.928 personas contagiadas (Organización Panamericana de la Salud [OPS], 2021) y 90.700 locales menos en actividad, de los cuales 41.200 supieron ser pymes (Confederación Argentina de la Mediana Empresa [CAME], 2020).

Su economía afronta la emergencia del COVID-19, en simultáneo con una reducción significativa en su actividad durante el último periodo, la cual se hace palpable con devaluaciones continuas de la moneda local desde abril de 2018, y con un elevado nivel de inflación, el cual escaló por encima del 50% (Dzembrowski, Alvarez Newman y Ferrón, 2020).

Sin dudas, el sector más perjudicado es el comprendido por las pymes, quienes además enfrentan los problemas radicados en su etapa de nacimiento, la voraz competencia a la hora del crecimiento y las dificultades que históricamente presentan para acceder a diversas alternativas de créditos que permitan su subsistencia (CEPAL, 2020).

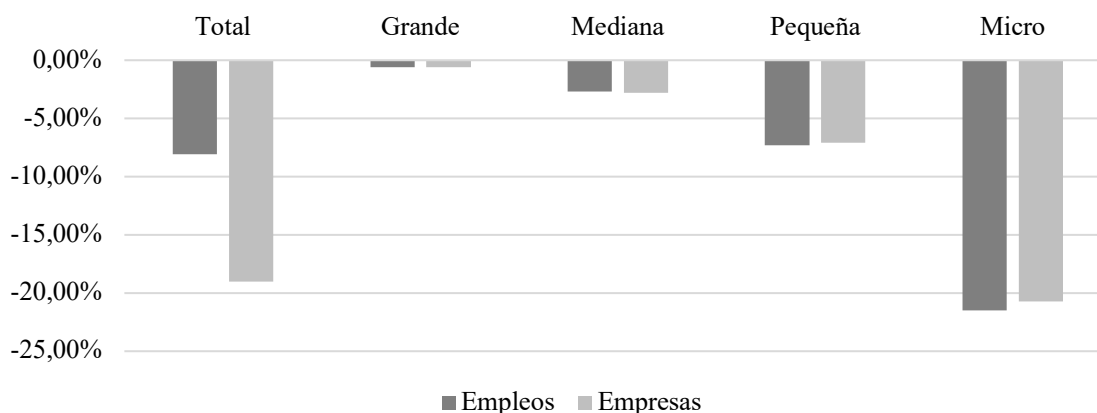


Figura 1. América Latina y el Caribe: porcentaje de empresas que podrían cerrar y de empleos perdidos, por tamaño de empresa. Fuente: elaboración propia en base a CEPAL (2020).

En cuanto a este último punto, Fraile, Preve y Sarria Allende (2016) referencian que, en prácticamente toda América Latina, las condiciones de acceso al crédito de las pymes son poco competitivas, debido a las altas tasas de interés, los cortos plazos de financiación y la elevada demanda de garantías.

La definición de pyme brindada por el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), tiene en cuenta el tamaño de la unidad de explotación económica que realiza sus actividades en el país, la cantidad de trabajadores contratados, pudiendo estar integrada por varias personas según su actividad y, por último, sus ventas totales anuales en pesos, las que no pueden superar los montos previamente establecidos según su categoría.

Por otro lado, la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores (SEPYME), área dependiente del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, es quien delimita los topes máximos de facturación anual y personal ocupado, a efectos de poder determinar que empresas revisten carácter de pyme (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Mediante la publicación en el Boletín Oficial de la Resolución 19 (2021), se resolvió considerar pymes, a aquellas empresas cuyos valores de ventas totales anuales no superen los siguientes montos: Sector construcción \$1.240.680.000, sector servicios \$940.220.000, sector comercio \$3.698.270.000, sector industria y minería \$3.955.200.000, sector agropecuario \$1.099.020.000. De igual modo, para cada actividad versa una limitación en cuanto al personal ocupado, el cual no puede exceder los 590 empleados para construcción, 535 empleados en servicios, 345 empleados para comercio, 655 empleados para industria y minería y 215 empleados para agropecuaria.

Asimismo, en la Resolución 24 (2001) se establece que no serán consideradas pymes, aquellas empresas que realicen servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico, servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales, servicios relacionados con juegos de azar y apuestas o la propia administración pública, defensa y seguridad social obligatoria.

A pesar de las limitaciones definidas ut-supra, estas empresas abarcan un segmento ingente en el país, el cual alcanza un universo aproximado de más de 850.000 pymes, las cuales aportan cerca del 70% del empleo formal y un 50% de la facturación nacional. Del

universo calculado, se estima que el 52,4% se corresponde a empresas registradas dentro de las cuales se diferencian los sectores que se indican en la tabla 1 (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2019).

Tabla 1: Cantidad de pymes registradas en el país, detalladas por sector.

Industrial	Agropecuaria	Comercial	Servicios	Construcción	Minería
63.845	66.694	112.600	165.189	18.747	725

Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Desarrollo Productivo (2019).

A efectos de alivianar las finanzas de este numeroso sector, el Estado Nacional otorga diversas líneas de beneficios, entre los cuales se destacan las reducciones y/o exenciones de pago de las contribuciones patronales, las exclusiones de los regímenes de retención del IVA y del impuesto a las ganancias bajo determinadas condiciones, la compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias, entre otros (Administración Federal de Ingresos Públicos [AFIP], 2021).

Bajo el mismo lineamiento estatal, la Provincia de Buenos Aires, por intermedio del Banco de la Provincia, implementó el programa de financiamiento productivo con tasas especiales, denominado RePyME, el cual se convierte en una herramienta fundamental para miles de empresas. El alcance de la propuesta llegó a 10.767 pymes, de las cuales el 38% pertenece a la agroindustria, el 26% al comercio, 17% a la industria, otro 17% al sector servicios y el 2% restante a otras actividades (Banco de la Provincia de Buenos Aires, 2021).

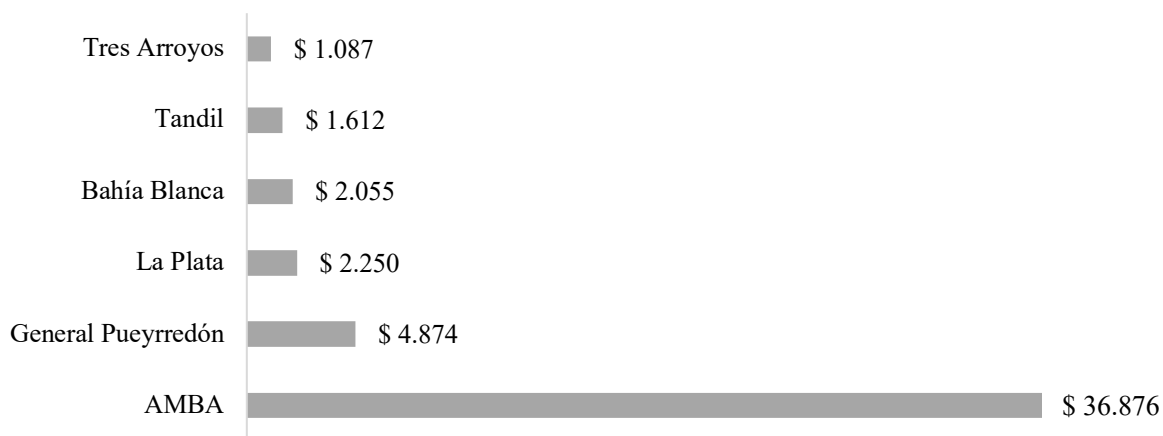


Figura 2. Programa RePyME. Monto en millones de pesos, otorgados por el Banco de la Provincia de Buenos Aires. Fuente: elaboración propia en base a Banco de la Provincia de Buenos Aires (2021).

Delimitando el alcance del programa RePyME a la zona sur del Gran Buenos Aires, el mismo llegó a unas 580 empresas pymes, de las cuales el 45% corresponden al sector industrial. El total de fondos destinados al financiamiento de las pymes del cordón sur del conurbano, supera los 5.230 millones de pesos, destacándose los municipios de Avellaneda, Lanús, Lomas de Zamora, Esteban Echeverría, Ezeiza, Quilmes, Almirante Brown, Presidente Perón, Berazategui y Florencio Varela, como los más requirentes (Martínez Parfeniuk, 2020).

Al margen de lo expuesto precedentemente, el estudio efectuado por *Price Waterhouse & Co. Argentina* (2020), estima que las medidas de fomento no resultan suficientes para enfrentar las obligaciones durante el Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO) y las pymes necesitan fuentes de financiamiento, no solo para ampliar su capacidad productiva o modernizar su infraestructura, sino también, para su subsistencia en momentos de crisis.

Los altos costos de financiamiento, representan un claro límite a la hora de tomar fondos de terceros por parte de las empresas. Las altas tasas ofrecidas por las entidades bancarias, las cuales se encuentran en niveles del 80% a 100%, generan un sismo en la estructura económica de las pymes (Merediz, 2020).

No obstante lo señalado, y de acuerdo al Observatorio PyME (2019), en caso de que el crédito de terceros sea otorgado, el proceso galopante de la inflación, en conjunto con la imposibilidad de trasladar por completo esos costos a los precios, convierte al financiamiento externo en un factor que merma la rentabilidad de la pyme, pudiendo ser causal de cierre o traspaso a la informalidad.

La situación vivida por las empresas, en el marco de la crisis económica y sanitaria, provoca que los créditos, originalmente destinados a la inversión productiva, se vieran sustituidos por necesidades más urgentes, tales como cubrir descubiertos, pagar sueldos o sostener la actividad en un año parado por la pandemia (Peralta, 2021).

Esta situación de anomalía, generó que el apuntalamiento de la actividad incluyera la implementación de novedosos protocolos que brinden prevención y seguridad, no solo a los usuarios internos de las pymes, sino también a clientes y proveedores entre otros. En referencia a ello, Wagner (2021), en su carácter de responsable del Departamento de

Infraestructura y Parques Industriales de la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires (UIPBA), afirma que si bien las medianas o más grandes empresas del sector, cuentan con su accionar protocolizado, en contraposición, las más chicas deben trabajar en demasía para lograr adoptar las normas que el contexto requiere.

En estas condiciones complejas se desenvuelven las pequeñas y medianas empresas en la República Argentina. Las que navegan entre la volatilidad de las condiciones macroeconómicas y el estado permanente de crisis. A lo que debe sumarse el exceso de regulaciones estatales y la habitual informalidad, contable y jurídica, lo que dificulta aún más el acceso a un financiamiento variado y razonable (Barbeira, 2019).

A pesar de ello, existen diversas perspectivas a la hora de clasificar a las fuentes de financiación. Socas Hernández (2020) las clasifica de la siguiente manera:

- Según la permanencia en la empresa.
 - Corto plazo: la obligación debe cumplirse dentro del año de otorgada.
 - Largo plazo: la obligación debe cumplirse pasado el año de otorgada.
- Según la propiedad o pertenencia.
 - Financiación propia: correspondiente a los aportes de los socios y/o recursos propios de la empresa.
 - Financiación ajena: correspondiente a los créditos asumidos por la empresa y resultan exigibles.
- Según la procedencia.
 - Financiación interna: recursos generados dentro de la propia pyme.
 - Resultados no distribuidos.
 - Amortizaciones.
 - Reservas.
 - Venta de activos.
 - Financiación externa: recursos obtenidos de terceros.
 - Crédito: Bahillo Marcos, Pérez Bravo y Escribano Ruiz (2019), hacen mención a un contrato por el cual, una de las partes entrega dinero a otra, la cual se compromete a devolverlo de acuerdo a las condiciones pactadas. Se puede

diferenciar el generado mediante intermediación de entidad bancaria, de aquel generado en la actividad comercial.

- **Financiación pública:** se hace referencia a los préstamos, programas y herramientas aportadas por el estado nacional, provincial y/o municipal, con el objetivo de impulsar el crecimiento de las empresas. El Ministerio de Desarrollo Productivo (2021) destaca:

- **Bonos fiscales:** destinado a la industria nacional que fabrique bienes de capital que se utilicen para la producción. El monto del bono se encuentra sujeto a las ventas netas en el mercado local.

- **Programa de apoyo a la competitividad (PAC):** mediante la obtención de un aporte no reembolsable permite desarrollar un proyecto y mejorar así la competitividad de la pyme.

- **Fondo de expansión:** orientado a emprendimientos que busquen expandirse local, regional o globalmente.

- **Fondo aceleración:** aplica a los aportes destinados al desarrollo de emprendimientos tecnológicos, sociales y/o científicos de alto impacto y para cubrir costos operativos.

- **Programa solución:** permite financiar proyectos innovadores mediante la obtención de aportes no reembolsables para soluciones innovadoras de la Economía del Conocimiento.

- **Fondo semilla:** para desarrollar una idea o proyecto.

- **Sociedades de garantía recíproca:** De acuerdo con la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (BCBA, 2021), se corresponde a sociedades comerciales, cuyo objeto es el de facilitar el acceso al crédito a las pymes, a través del otorgamiento de avales. No consiste en prestar dinero, sino que permiten que las pymes accedan a mejores oportunidades en cuanto a plazo, tasas y condiciones de crédito financiero y comercial.

- **Leasing** o arrendamiento financiero: Según Bahillo Marcos et al. (2019), consiste en un contrato de cesión de uso y goce de un bien mueble o inmueble, a

cambio de un precio distribuido en cuotas periódicas. Al concluir el plazo pactado, el tomador puede ejercer:

- La cancelación del arrendamiento, devolviendo el bien al dador.
- La renovación del contrato, continuando con la utilización del bien por un nuevo periodo.
- La opción de compra y adquisición de la totalidad o parte del bien arrendado, por el monto convenido previamente con el propietario.
- *Renting* o arrendamiento operativo: Igual Molina (2017) la define como una modalidad de alquiler a medio o largo plazo, para bienes de uso duradero, en el que no existe opción de compra.
- *Factoring*: De acuerdo a la definición aportada por Bahillo Marcos et al. (2019), consiste en una operación financiera en la que una parte cede en firme a una entidad especializada, con o sin derecho de regreso, y antes de su vencimiento, los créditos comerciales a corto plazo que genera su empresa contra sus clientes. La firma receptora pone en circulación dichos créditos, procurando su gestión de cobro, según la forma y plazos establecidos entre la empresa cedente y el cliente. En forma adicional a la gestión de cobro, el procedimiento puede incluir un anticipo del importe a la empresa cedente, por lo que, en función a la cobertura de los riesgos, el sistema se divide en:
 - *Factoring* sin recursos: ante la imposibilidad de cobro a un determinado cliente, la entidad de *factoring* asume el crédito.
 - *Factoring* con recursos: aunque gestiona profesionalmente el cobro, la entidad de *factoring* no asume la insolvencia del cliente.
 - *Confirming*: Para Igual Molina (2017), consiste en un servicio financiero de gestión de pagos, a través del cual se pueden formalizar o confirmar operaciones de cobro/pago entre las empresas y sus proveedores. Mediante este sistema, las empresas especializadas ofrecen la posibilidad de adelantar el pago a proveedores antes del vencimiento de las facturas.

La presentación de fuentes de financiamiento tradicionales y alternativas, fueron tratadas por Durendez Gómez (2015), en su trabajo de investigación, donde expone que las

empresas familiares basan sus decisiones en menor medida que las no familiares, en la opinión de directores financieros para la toma de decisiones, por consiguiente, resultan estar menos informadas de las fuentes financieras alternativas a las tradicionales. Esta conclusión expone una clara diferenciación entre las empresas familiares y las que no lo son, sosteniendo que las primeras poseen un menor grado de carácter empresarial, en contraposición con un elevado carácter familiar, siendo esto un factor discriminante de la cultura financiera.

En relación a la clasificación, Socas Hernández (2020) revela que no deben confundirse los recursos externos con los ajenos, ya que por ejemplo, los aportes de los socios forman parte del financiamiento externo, por llegar desde el exterior, pero no resultan ajenos, ya que pertenecen a los socios y no son exigibles. De igual forma y ante el mismo ejemplo, se desprende que no toda financiación propia es interna.

Definir la estructura de financiación del negocio familiar es una decisión fundamental que deben tomar los responsables en la vida de la empresa, y resulta inherente al peso que los recursos propios habrán de tener en relación con los recursos obtenidos por parte de terceros (Curbelo, 2020).

Fowler Newton (2020) manifiesta, que estos recursos de financiamiento deben ser registrados en rubros del pasivo, cuando los mismos se correspondan préstamos de entidades financieras, créditos, proveedores, etc. Y, deben ser registrados dentro del patrimonio neto, aquellos recursos propios de la empresa, tales como capital social, aportes irrevocables, excedentes de ejercicios anteriores, etc.

Al respecto, Telias, Smurra, Pahlen Acuña y Fano (2014), recalcan que tomar la opción de financiamiento externo, genera un costo que reside en los resultados financieros e impacta contablemente, en el pasivo de la empresa. Por otro lado, la decisión del financiamiento propio, careciendo de pasivos, implica una oportunidad de no utilizar esos recursos en algún uso alternativo. Si bien la temática no es discutida en el ámbito de la economía, para diversos autores existen controversias a la hora de la contabilización del costo de oportunidad. Por un lado, están quienes se encuentran a favor del cómputo, y por otro, quienes postulan que la contabilidad no ha de reflejar el costo de oportunidad en la inversión propia.

En el caso de las pymes familiares argentinas, y acorde a lo expresado por el Observatorio PyME (2019), el financiamiento de la inversión, tal como se observa en la tabla 2, se destaca por estar constituido mayoritariamente por recursos propios. En un segundo escalón, y lejos del podio, se sitúa el financiamiento otorgado por entidades bancarias. En detalle, la reinversión de utilidades y el aporte de socios representa aproximadamente un 60% de la financiación de las empresas pymes, mientras que el crédito bancario, alcanza en promedio, poco más de un 25% del gasto en inversión en maquinaria, equipo, infraestructura, etc. Asimismo, establece como prácticamente nulo, el financiamiento mediante mercado de capitales.

Tabla 2: *Financiamiento de pymes industriales en el período 2007 – 2016.*

Año	Recursos propios	Financiamiento bancario	Financiamiento proveedores	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: elaboración propia en base a Observatorio PyME (2017).

Por lo general, las pymes familiares argentinas no tienen una cultura establecida de endeudamiento. Esto está dado, no solamente por las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos, sino también, por las cuotas altas y el plazo reducido de amortización. Es por lo expuesto, que el volumen de préstamos bancarios no suele ser considerable y por consiguiente, no representa la primera opción de financiamiento elegido por las empresas. Asimismo, quienes optaron por la alternativa bancaria, afirmaron que los aspectos burocráticos y los requisitos exigidos hacen muy poco amigable el proceso (Corporación Financiera Internacional, 2019).

El trabajo elaborado por el Observatorio PyME (2017), permitió ampliar la perspectiva, informando que a las empresas pymes manufactureras que no solicitaron crédito bancario, con excepción de la utilización del descubierto en cuenta corriente o el *leasing*, se las puede diferenciar entre aquellas que no lo estimaron necesario, las que no accedieron por considerar la tasa de interés muy elevada, las firmas que no pudieron dar cumplimiento a los requisitos o pautas establecidas por las entidades bancarias y aquellas cuyas condiciones, ya

sea por plazos o montos exigüos, quedaron al margen de la solicitud. En la figura 3, se exponen los porcentajes representativos de cada situación:

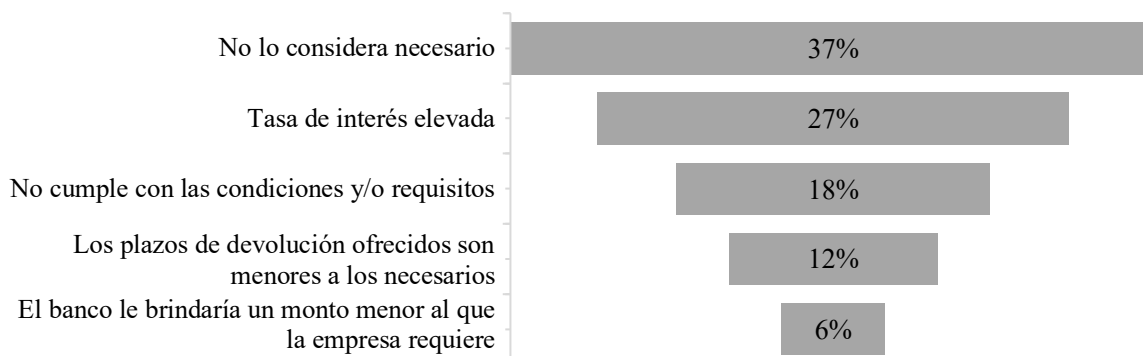


Figura 3. Motivos por los cuales la empresa no ha solicitado crédito bancario distinto de descubierto en cuenta corriente y/o leasing. Fuente: Observatorio PyME (2017).

Ante la disyuntiva presentada a las pymes familiares, estas prefieren la financiación interna a la posibilidad de tomar deuda ajena. No obstante, ante la necesidad de adquirir deuda, la misma será preferible a corto plazo sobre deuda a largo plazo. Asimismo, toda opción es privilegiada por sobre la ampliación de capital por parte de terceros ajenos a la familia. Esta resistencia de aceptar nuevos socios es una característica que destaca a las empresas familiares, debido a que una ampliación del capital se traduce en diluir el control de la familia sobre la empresa (Gallizo Larraz, 2017).

La conclusión a la que arriban Hernández Rivera, Silva Vázquez y Chávez Maza, (2019), refleja que la premisa del financiamiento en las pymes resulta no superar los estándares dispuestos por las entidades crediticias, motivo por el cual la tecnología digital, como así también otras innovaciones, permiten a las empresas *fintech* (Tecnología financiera), servir de manera eficiente a los sectores tradicionalmente desatendidos por los bancos. Estas nuevas tecnologías llegan a la vida de las empresas como una alternativa refrescante de financiación, diferenciándose de las tradicionales.

En Argentina, a través de la Resolución General 717-E/2017, la CNV (Comisión Nacional de Valores) reglamentó los requisitos de fiscalización y control sobre las plataformas de financiamiento colectivo, cumpliendo así con lo dispuesto por los artículos 22 y siguientes de la ley de apoyo al capital emprendedor N° 27.349, que son los que establecen los lineamientos para este tipo de financiamiento (Padilla Sánchez, 2019).

La sanción de este marco legal, comenta Corrado (2019), facilita el financiamiento de proyectos de diferente envergadura y el desarrollo de ideas innovadoras, que tradicionalmente recurrían a otras fuentes de financiamiento para alcanzar sus propósitos. En este singular contexto, se fomenta al financiamiento colectivo como nueva alternativa de obtención de recursos, por sobre la cual se destaca el *crowdfunding*. Según la traducción literal del idioma inglés, *crowd* significa multitud, mientras que *funding* se traduce como fondos.

Al respecto, Rivera Butzbach (2012) aclara que, si bien la financiación colectiva no es nada nuevo, lo que sí es novedoso es su popularización y globalización masiva, consolidándose como forma estable de financiar proyectos, con múltiples ramificaciones en el tejido social, generando voluntades de control por parte del Estado. La continua evolución de los aspectos legales y su respectivo tratamiento fiscal, conforman una temática sensible, la cual debe ir evolucionando a medida que se adopte su utilización y los órganos de control sean conscientes del volumen de negocio que generan.

Este sistema permite la concreción de proyectos a través de micro aportaciones que los inversores puedan realizar, funcionando a modo de cooperación colectiva. Es decir, permite a cualquier empresa creadora de proyectos, reunir una suma de dinero entre muchas personas, para apoyar determinada iniciativa (Gallardo Gallardo, Torreguitart Mirada y Torres, 2016).

En un sentido más estricto, Casas Cuenca (2019) afirma que el promotor de la financiación, es decir quien solicita los fondos mediante una plataforma *fintech*, obtiene por parte de diferentes prestamistas, los cuales pueden ser personas humanas o jurídicas, pequeñas proporciones dinerarias, diversificando los contribuyentes el riesgo asumido.

Dentro de este sistema, se pueden identificar diferentes metodologías, dependiendo ya sea de la finalidad del objeto o por aquello a lo que se puede comprometer el usuario o el promotor del proyecto. Gallardo Gallardo et al. (2016) distinguen:

- *Crowdfunding* de donación (*Donation based crowdfunding*): los aportantes donan su dinero, sin ningún tipo de contraprestación. Se realiza sin ánimos de lucro. Los proyectos que utilizan este tipo de financiación suelen ser de carácter social o

humanitario. El impulso altruista se acompaña en ciertas oportunidades con la aplicación de estímulos fiscales.

- *Crowdfunding* de préstamo (*Crowdlending*): quienes invierten aquí obtienen una contraprestación monetaria. De esta manera, el financiado debe devolver el dinero recibido más el interés fijado en el acuerdo. En esta oportunidad, no es extraño relacionar al financiador con un prestamista.

- *Crowdfunding* de recompensa (*Reward crowdfunding*): aquellos interesados pueden aportar dinero a una compañía en su etapa de nacimiento, y recibir a cambio algún producto o servicio que esta nueva empresa tenga planeado ofrecer en un futuro. Esta recompensa quedará sujeta en función de la cantidad de dinero aportada oportunamente. En ciertas oportunidades se permite que los contribuyentes formen parte del proyecto.

- *Crowdfunding* de inversión (*Equity crowdfunding*): a cambio del aporte efectuado, la empresa ofrece sus acciones a cambio. De esta forma, los inversores forman parte de la sociedad financiada. Teniendo en cuenta que esta versión se utiliza en empresas que se lanzan al mercado, la contraprestación no es inmediata, sino que corresponde aguardar a que la firma comience a dar réditos.

Lo hasta aquí expuesto, deja a la vista que la gran diferencia que existe entre las distintas clases de *crowdfunding* y los sistemas tradicionales de crédito, es el interés por parte del inversionista en el proyecto de la empresa, lo que les permite asumir distintos niveles de compromiso. El contribuyente, no solo se aboca a realizar su aporte, sino que también es un acompañante en las distintas instancias del desarrollo de la idea (Quirós Zufiria, 2016).

Repetto (2017) manifiesta que Argentina tiene bases adecuadas para sostener la infraestructura tecnológica que el *crowdfunding* requiere para su desarrollo, destacando como puntos fuertes para el crecimiento del financiamiento colectivo, la elevada penetración de los servicios de internet, la disposición de teléfonos inteligentes y el sostenido crecimiento del comercio electrónico. Asimismo, destaca la importancia de respaldarse en estos atributos para incrementar la conciencia colaborativa y fomentar a través de una estrategia de comunicación adecuada, los beneficios que genera su utilización, tanto para emprendedores como para los aportantes.

Los medios definidos para la concreción del financiamiento colectivo son las plataformas de *crowdfunding* (Casas Cuenca, 2019). Dependiendo del tipo de metodología a utilizar, existen diversas opciones disponibles. Entre las principales plataformas de internet se destacan:

- *KickaStarter*: considerada la plataforma más importante de *crowdfunding* a nivel mundial. Orientada hacia los negocios, prohíbe los proyectos benéficos (Ramos, 2016).
- *Idea.me*: creada en Chile y adoptada rápidamente por la región, es considerada como una plataforma pensada para América Latina (*Idea.me*, 2019).
- *Panal de ideas*: pensada como una comunidad orientada exclusivamente a proyectos socioculturales en Argentina, se transforma en una herramienta de formación sobre el potencial, la optimización y sofisticación de los recursos del país (*Panal de Ideas*, 2018).
- *Mercado de Innovación Argentina (MIA)*: desarrollada por el Estado Nacional, se autodefine como una plataforma digital que permite realizar vinculación y transferencia científico-tecnológica de proyectos de investigación y productos innovadores entre el emprendedor, el sector público, el sector privado y la comunidad (*Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación*, 2018).
- *Crowdfunding PBA*: el programa de financiamiento colectivo desarrollado por la Provincia de Buenos Aires permite que, a través de un novedoso sistema, el público en general pueda adquirir de manera anticipada los productos fabricados y/o comercializados por empresas bonaerenses. Este sistema apunta a impulsar a los emprendedores en una etapa temprana (*Provincia de Buenos Aires*, 2021).

Si bien el *crowdfunding* resulta cumplir la función de aliado para que la generación de nuevas ideas logre ponerse en marcha, Hernández y Sánchez (2018) advierten que las plataformas de financiación no respaldan de ninguna manera que las recompensas ofrecidas por los promotores de la financiación sean entregadas total o parcialmente. Queda a criterio de cada inversionista y la confianza que este tenga en el proyecto.

En razón a lo expuesto precedentemente, el problema a tratar en la presente investigación se encuentra dado por las dificultades que afrontan las pymes familiares de la

zona sur del Gran Buenos Aires, para obtener el financiamiento acorde que les permita una eficiente liquidez financiera y la concreción de futuros proyectos. Estas dificultades no solo se ven afectadas por el marco de la crisis socioeconómica actual, sino también, por los distintos desafíos que deben afrontar desde su conformación, ya que muchas ni siquiera cuentan con los requisitos más elementales para calificar a un crédito bancario, sumado al desconocimiento de mecanismos alternativos de financiación.

A raíz de esta problemática, se plantean los siguientes interrogantes: ¿Se consideran adecuadas las fuentes de financiamiento a las que acceden las pymes familiares? ¿Qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares en el actual contexto de crisis económica y sanitaria? ¿Se mantiene la tendencia de financiamiento pyme bajo las condiciones actuales? ¿Existe conocimiento de las diversas opciones de obtención de financiación por parte de los responsables de las pymes? ¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas?

La importancia de poder dar respuesta a las dudas planteadas radica en la necesidad de identificar un correcto sistema de financiamiento que permita, no sólo continuar con el crecimiento y expansión de la pyme familiar, sino incluso para mantenerse en los mercados y materializar los proyectos de inversión de mediano y largo plazo. La elección correcta puede estar representada también, por una diversificación de las alternativas de financiamiento. Por lo que resulta imprescindible conocer las características que las herramientas de financiación ofrecen al usuario para la toma de decisiones.

En base a la problemática planteada, se establece como objetivo general, analizar las estrategias de financiamiento más convenientes que pueden asumir las pymes familiares de la zona sur del Gran Buenos Aires, en el contexto socioeconómico del año 2021.

Para ello, se establecen como objetivos específicos:

- Analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares de la zona sur del Gran Buenos Aires en tiempos de crisis.
- Identificar la factibilidad de acceso a fuentes alternativas de financiamiento para pymes locales.
- Analizar la conveniencia de mantener la estructura de financiamiento en contextos de crisis socioeconómica.

Métodos

Diseño

El trabajo de investigación propuesto fue de alcance descriptivo. A través de la inserción en el contexto, se intentaron analizar las propiedades, características y rasgos destacables del fenómeno estudiado, en pos de una verdadera comprensión. Dicho análisis se encontró enmarcado en las estrategias de financiamiento utilizadas por las pymes familiares del cordón sur del conurbano bonaerense, para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis socioeconómicas en el año 2021.

El enfoque fue cualitativo, buscando a través de la expresión del punto de vista de los propios actores, la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa de la problemática planteada.

El diseño estipulado en el trabajo fue no experimental, ya que se realizó sin manipular deliberadamente las variables y solo se observaron los fenómenos para luego analizarlos. Asimismo, también resultó ser de tipo transversal, es decir, se recolectaron datos en un momento único para cada participante, observando los fenómenos tal como sucedieron en su contexto natural.

Participantes

La población estuvo conformada por la totalidad de pymes familiares de los sectores industriales, comerciales y de servicios, de la zona sur del Gran Buenos Aires en el año 2021.

El muestreo fue no probabilístico, de acuerdo con la facilidad de acceso y la disponibilidad de las personas de formar parte de la muestra, por lo que el mismo se define por conveniencia y voluntario, ya que no resultó posible obtener un listado completo de pymes del área, y apenas se obtuvieron casos que podían utilizarse, los mismos fueron considerados.

La muestra estuvo conformada por pequeñas y medianas empresas familiares de la zona delimitada. Debido a la naturaleza del tipo de investigación, se seleccionaron cinco empresas de vasta trayectoria en cada uno de sus rubros. Si bien las mismas tienen una zona de injerencia amplia, incluso algunas comercializan en el exterior del país, su ubicación estratégica dentro del conurbano bonaerense hizo que el presente trabajo de investigación

logre centrarse en partidos pujantes de la zona sur, tales como Avellaneda, Lanús y Lomas de Zamora.

Instrumentos

Se contactó a las cámaras de comercio, de la industria y de la empresa, de los partidos bonaerenses de Almirante Brown, Avellaneda, Esteban Echeverría, Lanús, Lomas de Zamora y Quilmes, como así también, a grupos cercanos para conseguir los contactos de los responsables de las pymes familiares.

Se profundizó sobre el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas, su estructura de financiamiento y de las razones que aducen los empresarios para utilizarlas.

Para el relevamiento de la información se realizaron entrevistas mediante preguntas, previamente elaboradas en base a los objetivos específicos, de carácter abiertas y cerradas, en profundidad y semiestructuradas, para mayor libertad a la hora de conversar con los responsables de las cinco empresas familiares. Su realización en profundidad permitió tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

Las conversaciones fueron registradas mediante grabación digital, posteriormente transcrita y destruidas. Previo a la realización de las entrevistas, se le notificó vía correo electrónico a cada responsable, el consentimiento informado para participantes de investigación (Anexo I), el cual fue suscripto por ambas partes.

Fue premisa del procedimiento, poder recopilar la información relativa a las características de las empresas en relación con el financiamiento, siguiendo una guía de pautas y en función a los objetivos específicos, que el lector puede encontrar en el Anexo II.

Análisis de datos

Se transcribieron en su totalidad las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes para luego parametrizar los datos y efectuar su posterior análisis. Es dable destacar que cada entrevistado aceptó participar en el estudio de forma voluntaria luego de que se les garantizara su anonimato.

Al tratarse de un trabajo con enfoque cualitativo, se llevaron a cabo las etapas que a continuación se detallan:

- Se realizó una descripción de cada uno de los casos analizados a través de las declaraciones testimoniales, para mostrar una breve historia de las empresas a modo de contextualizar la situación, poniendo énfasis en los aspectos económicos y financieros.
- Se parametrizó la información recabada en cada una de las entrevistas realizadas, a efectos de que la misma resultara comparable, de forma tal de poner en consideración los objetivos específicos planteados en el presente trabajo.
- Se volcaron los datos obtenidos en planillas Excel para lograr gráficos que permitieran una comprobación comparativa de manera visual.
- Se confeccionaron tablas dinámicas que posibilitarán el análisis y la administración de los datos recabados en forma sistémica y ágil.
- Se analizó la información obtenida en la etapa de parametrización, comparando cada una de las entrevistas y observando en cuales se respondió a la problemática establecida en la investigación.
- Se cotejó el resultado obtenido con los generados por otras investigaciones efectuadas anteriormente, con el objetivo de encontrar similitudes y diferencias.

Para el desarrollo de este apartado se utilizó como base a Hernández Sampieri (2018).

Resultados

Se exponen a continuación, los resultados obtenidos tras el análisis de datos efectuado. Los mismos surgen de las entrevistas realizadas a cinco empresas pymes familiares de la zona sur del Gran Buenos Aires en el año 2021, las cuales se encontraban desarrollando sus actividades al momento de producir el presente trabajo. Con la intención de sostener el anonimato de estas, se procede a denominarlas como empresa A, B, C, D y E. En forma resumida, se enuncian en la tabla 3, las características más representativas de cada uno de los participantes.

Tabla 3: Breve reseña descriptiva de las pymes familiares participantes.

Participantes	Actividad	Tipo de empresa	Composición familiar	Cantidad de empleados	Año de fundación	Localidad
Empresa A	Industrial	SRL	Padre e hijo	15	1997	Lanús
Empresa B	Industrial	SRL	Hermanos	35	1967	Lanús
Empresa C	Comercial	SRL	Abuelo, padres e hijos	8	1973	Lanús
Empresa D	Comercial	SRL	Padres e hijos	6	1984	Lomas de Zamora
Empresa E	Industrial	SA	Hermanos	44	2005	Avellaneda

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Resulta menester señalar que del total de las empresas industriales, el 66% se ha mantenido desde su fundación dentro del mismo rubro productivo. Mientras que la pyme restante, transformó su negocio de importadora y comercializadora a productora. Asimismo, la totalidad de las organizaciones industriales comercializan sus productos terminados, tanto en el mercado local como en el extranjero. Por el contrario, todas las empresas comerciales informaron que la mayoría de sus operaciones se circunscriben a clientes regionales.

Al respecto de la muestra seleccionada, es importante destacar que los cinco representantes de las empresas familiares manifestaron no superar los toques máximos de facturación anual vigentes determinados por la SEPYME, ni efectuar actividades contrarias a las indicadas en la Resolución 24 (2001) emitidas por dicha secretaría.

Asimismo, y en relación con la información obtenida en las entrevistas desarrolladas, se puede clasificar a los participantes involucrados, de acuerdo con su tamaño, de la siguiente manera:

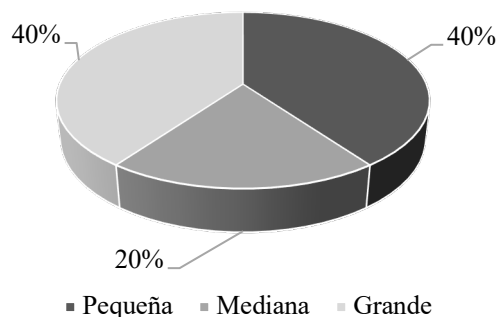


Figura 4. Clasificación de pymes familiares entrevistadas, en función a su tamaño. Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Más allá de los vaivenes en la economía local, la totalidad de las empresas entrevistadas manifestaron encontrar severamente afectada su operatoria habitual, por causa de la propagación de la pandemia mundial del COVID-19. Entre las problemáticas más destacadas, se señalan la disminución de ventas, dificultades para conseguir materias primas y la incertidumbre sobre el futuro. Al respecto, se elaboró la tabla 4, la cual exterioriza los motivos que retroalimentan las dificultades indicadas.

Tabla 4: *Dificultades en la operatoria habitual en un contexto de pandemia.*

	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Desarrollar una actividad no esencial	No	No	Si	Si	Si
Problemas en la distribución	Si	Si	Si	Si	Si
Dificultad para adquirir insumos o mercaderías	Si	Si	Si	Si	Si
Aumento de costos	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Estructura de financiamiento utilizada por las pymes familiares de la zona sur del GBA

Del análisis efectuado a los resultados obtenidos, se desprende que las pymes familiares participantes, adoptan una estructura tradicional de financiamiento, descartando modalidades innovadoras o riesgosas. Motivo de lo expuesto se resumen en la tabla 5, las alternativas de financiamiento elegidas por los responsables de las empresas.

Tabla 5: *Estructura de financiamiento utilizada por los entrevistados.*

	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Recursos propios	Si	Si	Si	Si	Si
Financiamiento familiar	Si			Si	
Financiamiento comercial	Si	Si	Si	Si	Si
Financiamiento bancario	Si	Si	Si	Si	Si
Otras modalidades	Si				

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

A pesar de que las cinco pymes familiares declararon tener al menos una cuenta corriente bancaria y utilizar alguna alternativa de financiamiento ofrecida por el banco, tal como se refleja en la tabla que precede, solo el 40% de los participantes manifestó recurrir al crédito bancario.

Al respecto, se indagó sobre las diversas alternativas de financiamiento que ofrecen las entidades crediticias y que adoptan las pequeñas y medianas empresas de la zona sur del conurbano bonaerense.

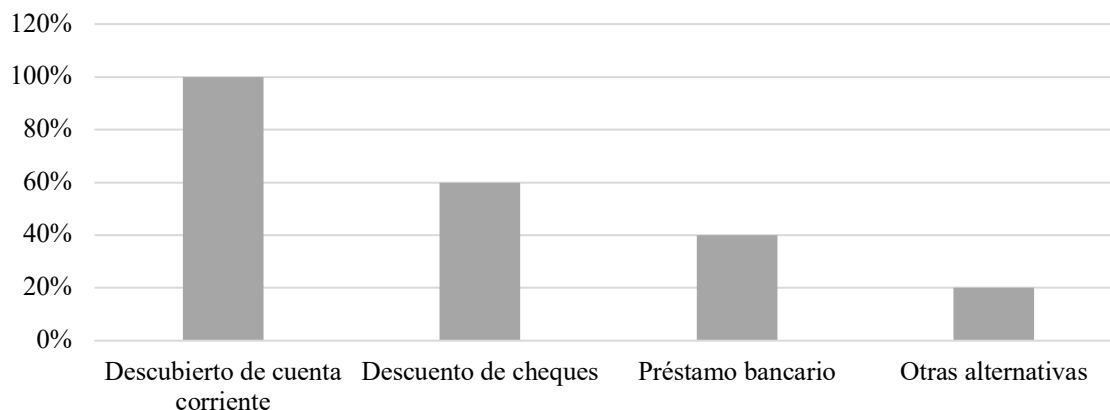


Figura 5. Opciones de financiamiento bancario adoptadas por las pymes de la zona sur del conurbano bonaerense. Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Como detalle se destaca que, si bien las entidades bancarias les han ofrecido soluciones y nuevas herramientas de financiamiento durante el curso de la pandemia generada por el COVID-19, ninguna de las empresas pymes familiares de la muestra aceptó alguna de las propuestas, por no considerarlas acordes a sus necesidades.

Accesibilidad a fuentes alternativas de financiamiento.

Uno de los principales inconvenientes a la hora de acceder a fuentes alternativas de financiamiento, es el desconocimiento y la falta de interés sobre los novedosos medios que traen consigo las nuevas tecnologías. Al respecto, en la figura 6 se expone el resultado del análisis efectuado en base al interés y el conocimiento de las modernas herramientas de financiamiento.

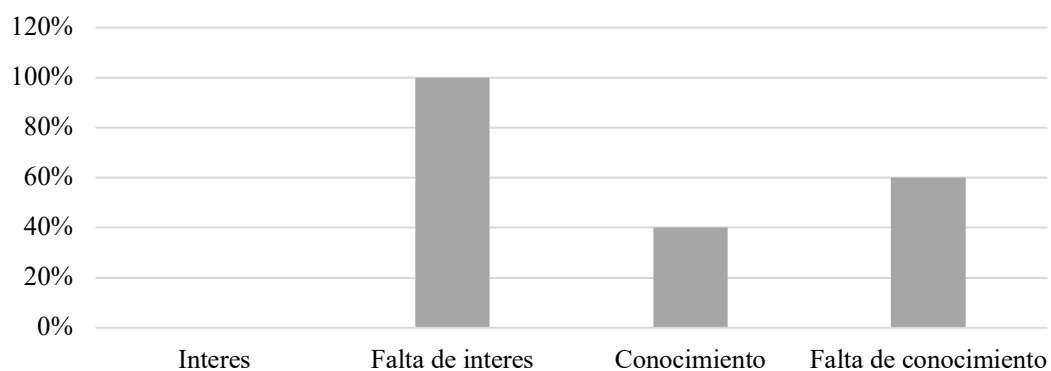


Figura 6. Conocimiento e interés demostrado sobre alternativas modernas de financiamiento. Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

No obstante, los sistemas tradicionales de financiamiento también representan limitaciones para las pymes a la hora de su acceso:

Tabla 6: *Limitaciones al acceso al crédito.*

	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Crédito bancario	Al iniciar su actividad, no le otorgaron créditos por no calificar. Con el transcurso de los años, y el respaldo de facturación, le ofrecieron montos que no cubrían sus necesidades. Nunca se sintió respaldado	Supo recurrir en diversas oportunidades al crédito bancario. No expuso limitaciones	No tuvo la necesidad de recurrir a un préstamo en el banco, aunque supone que en la actualidad los costos serían elevados	Las veces que necesitó requerir créditos, las tasas de intereses eran prohibitivas. Con dificultades alcanza a trabajar con descubierto en cuenta corriente	Supo recurrir en diversas oportunidades al crédito bancario. No expuso limitaciones
Programas de fomento	Nunca utilizó	Desconoce los programas	Desconoce los programas	Desconoce los programas	No tiene interés
Subsidios estatales	Accedió al pago de salario complementario	Considera laboriosa la tarea de solicitar el subsidio. Nunca accedió	No cumple con los requisitos para acceder. Considera que debe presentar mucha documentación de la cual carece	Desconoce las propuestas. Nunca utilizó	Nunca utilizó

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Conveniencia de mantener la estructura actual de financiamiento

A fin de dar tratamiento al tercer objetivo específico, y como se mencionaba anteriormente, resulta importante destacar que no todos los sujetos entrevistados poseen conocimiento de alternativas de financiamiento ajenas a las utilizadas.

No obstante, de las consultas efectuadas a las pequeñas y medianas empresas familiares de la zona sur del conurbano bonaerense, sobre la conveniencia o no de mantener la estructura de financiamiento optada, se obtuvieron los resultados que a continuación se exponen.

Tabla 7: Consideraciones sobre el mantenimiento de la estructura de financiamiento en un contexto de inestabilidad.

Participantes	¿Considera efectiva su estructura de financiamiento?	Motivo	¿Considera modificar su estructura de financiamiento?	Motivo
Empresa A	Si	Confía en las alternativas seleccionadas	No	No ven la necesidad de cambiar
Empresa B	Si	Los años de experiencia le dan la certeza de que son las correctas	No	No ven la necesidad de cambiar
Empresa C	Si	Hasta ahora no vieron la necesidad de optar	No	Prefieren no innovar en otra modalidad
Empresa D	Si	La utilizada es suficiente	No	Prefieren ser precavidos y no arriesgar
Empresa E	Si	De esta manera la empresa opera sin presiones	No	Tomaron una postura conservadora. No ven factible un cambio financiero

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

La totalidad de las empresas entrevistadas demostraron una postura impermeable al cambio de su estructura. Sin embargo, esta actitud se ve afectada con el transcurso del tiempo, ya que 2 pymes familiares de la muestra intuyeron que difícilmente puedan mantener su actividad comercial más allá de un año, sin poner en consideración alternativas financieras que sustituyan las elegidas hasta el momento, aunque reafirman en la actualidad, su intención de mantener su elección.

Tabla 8: Lapsos de tiempo estimado de mantenimiento de la estructura financiera optada.

	Empresa A	Empresa B	Empresa C	Empresa D	Empresa E
Hasta 6 meses					
Hasta 12 meses			X	X	
Hasta 18 meses	X				
Más de 18 meses		X			X

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Discusión

El presente trabajo de investigación establece como objetivo general, observar las distintas estrategias de financiamiento utilizadas por las pymes familiares de la zona sur del Gran Buenos Aires, en el contexto socioeconómico del año 2021, a efectos de analizar las opciones más convenientes que estas pueden asumir. Para dar cumplimiento a este objetivo de investigación, resulta preponderante destacar la relevancia que el Ministerio de Desarrollo Productivo (2019), otorga al universo de sujetos estudiados, los cuales representan la mitad de la facturación nacional y emplean a 7 de cada 10 trabajadores en la República Argentina. Asimismo, el objetivo general definido adquiere de un interés preponderante, por tramitar sobre una muestra determinada, que resulta ser fiel reflejo del patrón de comportamiento observado por Vilanova (2020), atento que la totalidad de las empresas entrevistadas se corresponden a pymes familiares que, ya sea por su arraigo o intención de transmisión hereditaria y a pesar de la crisis socioeconómica, evitan emigrar del país, tomando las decisiones pertinentes que aseguren la supervivencia dentro del entorno local. Otro punto destacado del objetivo deviene en que su estudio se circunscribe al área metropolitana del Gran Buenos Aires, resultando representativo del área con mayor relevancia en términos económicos del país, la cual según Wagner (2021), concentra alrededor del 45% de la economía de la Argentina.

Por lo expuesto, la importancia del tratamiento del objetivo general planteado en la investigación se basa en conocer las características que las herramientas de financiación ofrecen a los usuarios para la toma de decisiones y así responder a las dudas planteadas por estas empresas pilares del crecimiento económico del país. Dudas que se originan ante la necesidad de identificar un sistema de financiamiento acorde, que les permita mantener la vigencia en el mercado, planificar su crecimiento y expansión, materializando los proyectos de inversión de mediano y largo plazo.

A fin de dar respuesta al objetivo general determinado, se establecieron tres objetivos específicos, correspondiéndose el primero de ellos a analizar las estructuras de financiamiento que eligen las pymes familiares de la zona sur del conurbano bonaerense. Los resultados indican que, dentro de la zona de estudio delimitada, los sujetos evitan utilizar

modalidades de financiamiento innovadoras o riesgosas, priorizando aquellas de características tradicionales, como el aporte propio, costeo comercial o financiamiento bancario. Con la salvedad que este último no se encuentra compuesto en su totalidad por préstamos de entidades financieras, sino por herramientas alternativas de financiación, tales como descubierto en cuenta corriente, descuento de valores, etc. Además, como se puede observar en la tabla 5, solo una de las empresas entrevistadas recurre por causas de la pandemia de COVID-19, a una alternativa de financiamiento complementaria ofrecida por el Estado Nacional.

En discrepancia con las observaciones señaladas por el Observatorio PyME (2019), donde se establece un escalonado *ranking* de opciones de financiamiento más elegidas por las pymes familiares, el cual es liderado por el autofinanciamiento, seguido del financiamiento bancario y completado en la tercer posición por el financiamiento con proveedores, en el presente trabajo de investigación se determina una variación significativa entre la segunda y tercera posición, atento que los entrevistados manifiestan utilizar con mayor habitualidad las facilidades de pago pactadas con los proveedores, antes que las prestaciones ofrecidas por las entidades bancarias.

No obstante lo mencionado en el párrafo anterior, y en referencia a la estructura de financiamiento adoptada por las pymes familiares en momentos de inestabilidad socioeconómica, se destaca que la totalidad de las empresas familiares entrevistadas reconocen la importancia que tiene el financiamiento, para hacer frente a los periodos de inestabilidad desde el punto de vista económico. Los años de experiencia que recaen en las espaldas de estas experimentadas sociedades, generan un escudo planificado que les permite transitar con cierta tranquilidad los tiempos de crisis económicas que atraviesa con regularidad la República Argentina. Sin embargo, los inconvenientes socioeconómicos que trae aparejada la pandemia mundial del COVID-19, afecta la operatoria habitual de estas empresas, lo que conlleva a reafirmar las estructuras elegidas, que hasta la fecha las mantuvieron vigentes.

Es por ello que se logra verificar la postura asumida por Vázquez Talavera y Gallizo Larraz (2013), a través de la cual se refleja la posición predominante de autofinanciación por parte de las pymes familiares. Este resultado es consecuencia del efecto de autoconservación

emanado por los responsables entrevistados, los cuales manifiestan en forma unánime, sostener la crisis socioeconómica evidenciada en los años 2020 y 2021 con recursos propios, evitando recurrir a fuentes externas de financiamiento que no sean las de utilización habitual y por las cuales ya conozcan de antemano los riesgos de su utilización.

El segundo objetivo específico pretende identificar la factibilidad de acceso que poseen las pymes de la zona sur del Gran Buenos Aires, a las fuentes alternativas de financiamiento. Se considera preponderante destacar que, las mayores dificultades de acceso que se evidencian, resultan ser el desconocimiento y la falta de interés exteriorizada por los entrevistados, sobre la existencia de fuentes alternativas de financiación. Esta consideración se hace evidente ante los programas de fomento generados por el Estado Nacional, donde el 80% de las empresas manifiesta desconocer las opciones ofrecidas. Este análisis resulta complementario al estudio efectuado por *Price Waterhouse & Co. Argentina (2020)*, mediante el cual se estima que las medidas de fomento no resultan suficientes para enfrentar las obligaciones durante el Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO). Dicha insuficiencia se ve retroalimentada por el desconocimiento de los destinatarios de su utilización. Resulta inquietante pensar que la falta de conocimiento de las alternativas sea uno de los mayores condicionantes para que las pymes familiares accedan a su utilización, considerando un panorama regional e internacional completamente inestable y sin perspectivas de solidez en el corto o mediano plazo.

Profundizando esta cuestión y más allá de las ventajas señaladas por Hernández Rivera et al. (2019), en relación a las innovaciones financieras, la tendencia evidenciada por parte de las empresas estudiadas consiste en prescindir de su utilización. Tendencia que se acentúa aún más ante las opciones ofrecidas por las nuevas tecnologías, ya que en el presente trabajo de investigación no se puede determinar el empleo de alternativas tales como el *crowdfunding*, *confirming*, *renting* o *factoring* por parte de las pymes familiares de la muestra, en contradicción a los términos de popularización y globalización masiva, apuntados Rivera Butzbach (2012) quien indica que dichas propuestas se consolidan en la actualidad como una forma estable de financiar proyectos ya arraigada en la sociedad.

Para el análisis de este planteo, y coincidiendo con la conclusión abordada por Durendez Gómez (2015), en su trabajo de investigación, es necesario tomar en consideración

que las decisiones llevadas a cabo por los integrantes de la familia carecen de carácter empresarial y, por consiguiente, de cultura financiera. Esto último expone una diferenciación en relación con una empresa no familiar, las cuales resultan estar en una situación de mayor conocimiento de las fuentes financieras alternativas a las tradicionales.

En referencia a esos métodos tradicionales de financiamiento, a través de los resultados obtenidos, el 60% de las pymes familiares de la muestra no utiliza el crédito bancario por no considerarlo acorde a sus necesidades. Esta apreciación concuerda con la definida por la Corporación Financiera Internacional (2019), quien ahonda en la precaria cultura de endeudamiento de las pymes argentinas, la cual resulta escasa por las elevadas tasas de interés que ofrecen los bancos, por las cuotas altas y los plazos reducidos de amortización. Asimismo, se confirma el trabajo elaborado por el Observatorio PyME (2017), pudiendo diferenciar con porcentajes similares, entre aquellas pymes familiares que no acceden al crédito bancario por considerar elevadas las tasas de interés, de las que no pueden dar cumplimiento a los requisitos o pautas establecidas por las entidades bancarias y aquellas cuyas condiciones, ya sea por plazos o montos exiguos, quedaron al margen de la solicitud.

Por último, el tercer objetivo específico se corresponde al análisis sobre la conveniencia de mantener la estructura actual de financiamiento para afrontar un contexto de crisis socioeconómica. La investigación deja ver una llamativa tesitura por parte de los responsables entrevistados, en referencia a la opinión fundada de conservar la misma estructura de financiación, tanto antes como durante el desarrollo de una crisis socioeconómica. Es decir que, como resultado, surge que la totalidad de los responsables entrevistados se manifiestan negativos a cambiar su estructura de financiamiento. De igual forma que la falta de conocimiento de alternativas de financiación provoca preocupación, la postura inmutable al cambio demostrada por las empresas, provoca una sensación de confianza y a la vez, una contradictoria de desazón.

En torno a lo analizado, en primer lugar, se observa la seguridad de los directivos para hacer frente al porvenir, respaldados en los años de experiencia y en la confianza de los métodos optados, confirmando con dicha observación, la postura asumida por Sain (2020) quien afirma que la confianza depositada en sus procedimientos y en las relaciones con sus pares, representa uno de los activos más valiosos construidos a lo largo del tiempo, que

pueden encontrarse dentro de las pymes familiares. Por otro lado, se aprecia una intranquilidad hacia el futuro, lo que genera tomar una postura conservadora, prefiriendo no innovar en una modalidad desconocida, resultando ser precavidos y no arriesgándose a lo desconocido. Los resultados obtenidos reflejan concordancia con Vázquez Talavera y Gallizo Larraz (2013), demostrando que la negativa exteriorizada por los responsables a producir cambios en su estructura de financiamiento ante contexto de irregularidad se basa en elecciones sujetas a herramientas conocidas y confortables, que evitan la incorporación de personas ajenas a su entorno familiar o alternativas que puedan representar un mínimo nivel de riesgo ignoto.

El mantenimiento de esta postura inflexible será recurrente en el corto plazo, mientras subsista la cadena de pagos y se mantenga el nexo con los proveedores. Caso contrario, y con una vigencia extendida del contexto de crisis socioeconómico, existen altas probabilidades de que los responsables deban optar por mecanismos de financiación no contemplados o profundizar los recurrentes. A esto último se llega con los resultados que indican que, el 40% de las empresas relevadas, a pesar de reafirmar su intención de mantener su estructura de financiamiento el máximo tiempo posible, pondrían en consideración alternativas financieras por suponer que su actividad no superaría un año más de restricciones comerciales a causas de la pandemia de COVID-19. Coincidiendo con Peralta (2021), quien indica que aquellas alternativas utilizadas normalmente para la inversión productiva serán sustituidas con una finalidad más urgente, como el pago de haberes o el mantenimiento de una actividad comercial suspendida a causa de una pandemia mundial.

El análisis propuesto ante la disyuntiva sobre mantener o no la estructura de financiamiento, se encuentra enmarcado en la decisión unánime por parte de las 5 empresas entrevistadas, de confiar el desarrollo habitual de su negocio en preservar una estructura con la cual se encuentran familiarizadas, basada preferentemente en la financiación interna, con la posibilidad de tomar deuda ajena, la cual a su vez, será preferente a corto plazo y evitando por sobre todas las metodologías, el ingreso de aportes por fuera de los integrantes de la familia, un tema ya estudiado por Gallizo Larraz (2017), quien destaca la resistencia evidenciada por este tipo de sociedades, ante la posibilidad de que el ingreso de nuevos socios se traduzca en la pérdida de control por parte de los integrantes de la familia.

En referencia a las limitaciones a nivel metodológico que presenta el trabajo de investigación, se destaca la escasa dimensión de la muestra seleccionada, ya que solo fueron consideradas 5 pymes familiares de la zona sur del conurbano bonaerense. La falta de respuesta por parte de las cámaras de comercio, de la industria y de la empresa, como así también la escasa información proporcionada por los organismos del estado y los exiguos plazos de análisis de los datos obtenidos, dificultan la generalización de los resultados a toda la población. Asimismo, se denota un sesgo potencial por parte del investigador, provocando una falta de representación de los resultados, causado por el criterio de conveniencia y voluntariado a la hora de seleccionar a los participantes de la muestra, lo que genera que los resultados no reflejen correctamente la realidad, por no haber sido seleccionada dicha muestra en forma aleatoria. Por otro lado, algunos representantes de las pymes familiares se negaron a brindar cierto tipo de información, más allá de haber tomado conocimiento del consentimiento para participantes de investigación, donde se establece la confidencialidad de los datos aportados.

De igual forma, en la limitación del estudio de la temática tratada, se destaca que la revisión fue basada en publicaciones en idioma español, sin considerar investigaciones en lenguas extranjeras. Asimismo, se careció de acceso a los balances contables de las empresas de la muestra u otra información complementaria a las entrevistas efectuadas, que pudiera facilitar la realización de un análisis complementario y exhaustivo sobre la correcta utilización de la estructura de financiamiento elegida.

Por el contrario, la presente investigación configura uno de los primeros trabajos realizados en la zona sur del Gran Buenos Aires, que base su labor en el análisis del financiamiento de pymes familiares en un contexto de crisis socioeconómico como el vivido en los años 2020 y 2021, lo que representa una fortaleza para la presente obra, sobre todo, y de acuerdo con González y Olivie (2018), por tratarse de organizaciones con una estructura y cultura que las diferencian de una empresa no familiar. Asimismo, favorece considerablemente a la sustanciación de la investigación, haber contado con una muestra de organizaciones familiares que posean una amplia trayectoria en sus rubros, para obtener de esta manera, declaraciones basadas en el punto de vista de la experiencia de los propios actores, potenciando la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa de la

problemática planteada. En consecuencia, se logró efectuar una destacada y profunda investigación que permitió acceder a información relevante para las empresas que formaron parte de la muestra, ya sea por los datos aportados o la predisposición que en general demostraron sus responsables, quienes se manifestaron interesados en conocer los resultados del trabajo. En consecuencia, es válido aseverar que los resultados obtenidos en el trabajo, a pesar de las características particulares de la muestra, no distan sustancialmente de las conclusiones alcanzadas por los diversos autores señalados.

Como conclusión por todo lo descripto con anterioridad, se puede inferir que las pymes familiares de la zona sur del conurbano bonaerense poseen predilección por las fuentes de financiamiento tradicionales, tales como el financiamiento propio, el comercial y el bancario. Se denota que las elecciones se basan principalmente en el conocimiento que poseen sobre los resultados que estas proveen y en el valor de austeridad provocado por un futuro incierto. El resultado de esta apreciación es coincidente con las conclusiones proporcionadas en el trabajo realizado por Repetto (2017), mediante el cual se establece que la autofinanciación es la opción más elegida por las pymes familiares de Argentina. Este tipo de elección viene determinado desde generaciones anteriores, transmitiendo la misma metodología a las generaciones actuales. Asimismo, si bien existen diversas alternativas de financiación, entre las cuales se destacan las líneas de beneficios o fomentos establecidos por el estado nacional o provincial, y aquellas provenientes de las nuevas tecnologías, la falta de conocimiento e intereses demostrados por las empresas, alejan a las mismas de fuentes provechosas para el financiamiento en contextos de crisis socioeconómicas.

Esta dualidad conformada por el desconocimiento y el desinterés, resulta ser el factor limitante para acceder a fuentes alternativas de financiamiento. Mientras que, dentro de las opciones tradicionales, las limitaciones son producidas por la poca conveniencia generada ante las condiciones establecidas por las entidades bancarias.

A través de esto último se concluye que, si bien el financiamiento de las pymes familiares es un aspecto relevante para la subsistencia y la concreción de proyectos futuros, se configura como una dificultad para la empresa cuando se limita el acceso o el estudio de sus opciones, ya sea por la intencionalidad por parte de sus responsables o la falta de apoyo de instituciones estatales o privadas. Es decir, cuando la inadecuada planeación por parte de

los directivos, o las acotadas facilidades otorgadas por terceros, restringen de posibilidades de financiación a la pyme familiar para mantenerse en el mercado, ser competitivos y proyectar el crecimiento de la organización.

Según lo investigado, resulta apropiado recomendar a los responsables de las pymes familiares, tomar en consideración la implementación de una planificación financiera que contemple herramientas alternativas. Definiendo de esta forma, una postura receptiva a diversas fuentes de financiamiento que resulten más adecuadas a las necesidades demandadas por su operatoria habitual. Por consiguiente, surge la necesidad de comprometer a los mismos a efectuar una evaluación profunda de estas necesidades, proyectando sus perspectivas a mediano y largo plazo. Para una adecuada presupuestación, resulta necesario contar dentro de la organización o en forma tercerizada, con un profesional en finanzas que evalúe la situación de la empresa y aplique la opción más beneficiosa.

Asimismo, y para lograr dimensionar las consecuencias que trae aparejada la incorrecta utilización de una estrategia de financiamiento, también resulta recomendable que las empresas familiares adopten una capacitación financiera acorde para aquellos integrantes que tienen a cargo el rumbo de la sociedad. Sin las habilidades y las herramientas brindadas por la educación, un contexto de inestabilidad socioeconómica resulta mucho más complejo de atravesar.

También se recomienda la introducción en las pymes familiares, de herramientas de financiamiento novedosas, vinculadas con las nuevas tecnologías, como así también la inserción de estas empresas en el mercado de capitales, como otra alternativa provechosa para obtener financiamiento, atendiendo a una proyección de negocio o rentabilidad, que por no encontrar respaldo en las fuentes tradicionales, no pueden llevarse a cabo.

En referencia a los estados nacionales y provinciales, sería recomendable que asuman la responsabilidad de acompañar a las pymes familiares, tanto en su etapa de constitución como en la de desarrollo y expansión, fomentando medidas económicas que no sólo consistan en programas focalizados de fomento o de asistencia temporal, sino también que refiera a proyecciones macroeconómicas que permitan vincular a estas sociedades con el comercio exterior, para ampliar las perspectivas de operaciones o generar las condiciones socioeconómicas acordes para un provechoso desarrollo local y regional.

En cuanto a las entidades bancarias, las mismas deberían brindar un mayor respaldo a este pujante universo de empresas familiares, facilitando líneas crediticias con tasas diferenciales permanentes y plazos de amortización más extensos, permitiendo que las mismas no hipotequen el futuro de su negocio, y por consiguiente de su familia, para lograr acceder al sistema financiero.

Como futuras líneas de investigación se propone señalar la necesidad de efectuar un análisis más abarcativo en cuanto a las actividades analizadas, tomando una muestra mucho mayor de pymes familiares pertenecientes a rubros diferentes, con la intención de enriquecer la investigación, obtener una perspectiva más acabada de la problemática estudiada y superar una de las limitaciones planteadas en el estudio.

Dado que el presente trabajo constituye una mera aproximación a una compleja problemática, sería sugerente que la temática continúe siendo investigada, tanto desde el enfoque cualitativo como cuantitativo, con la finalidad de conocer con mayor profundidad cómo se financian las pequeñas y medianas empresas en un contexto de crisis socioeconómico, obteniendo resultados más significativos e interpretaciones más cercanas a la realidad.

Asimismo, resulta acertado proponer la realización de estudios abocados a la injerencia de las políticas públicas emanadas por los estados nacionales, provinciales y municipales, identificando a los sectores vinculados a los rubros o actividades desempeñadas por las pymes, con la finalidad de que estos tengan real llegada a los requerimientos de asesoramiento para la obtención de financiamiento.

Atento el desarrollo de la pandemia por COVID-19, y las dificultades que generan en las actividades diarias, resultaría sumamente interesante una investigación acotada al estudio de pymes familiares que debieron paralizar sus actividades, y analizar detalladamente sus fuentes de financiamiento, a efectos de fortalecer y detectar las estrategias necesarias que permitan mitigar el impacto recaído en las empresas más vulnerables.

Del mismo modo, resultaría valioso desarrollar un estudio abocado a pymes familiares que se encuentren iniciando actividades, es decir, que no tengan más de dos años de antigüedad, a efectos de centrar la investigación en empresas que no posean antecedentes

comerciales, antigüedad en el mercado u otros requisitos solicitados por las entidades bancarias a la hora de otorgar un crédito.

Por último, otro aspecto a considerar para elaborar futuras líneas de investigación, y que reviste de importancia para la toma de decisiones, consiste en la realización de un estudio comparativo entre el presente trabajo de investigación basado en pymes familiares de la zona sur del Gran Buenos Aires, con trabajos realizados en otras ciudades. Su comparación podría verificar si las estrategias de financiamiento se asemejan o bien determinar qué tan ventajosas resultan ser las decisiones en una determinada región.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2021). *Información sobre el Registro MiPyME*. Recuperado el 3 de Abril de 2021, de AFIP: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/beneficios.asp>
- Bahillo Marcos, M. E., Pérez Bravo, M. C., Escribano Ruiz, G. (2019). *Gestión financiera*. Madrid, España: Ediciones Paraninfos SA.
- Banco de la Provincia de Buenos Aires. (2 de Febrero de 2021). *RePyme: balance del programa que llegó para reconstruir el tejido productivo*. Recuperado el 3 de Abril de 2021, de <https://www.bancoprovincia.com.ar/Noticias/NOTICIA/repyme-balance-del-programa-que-llego-para-reconstruir-el-tejido-productivo-558>
- Barbeira, I. (2019). *Análisis de alternativas de financiamiento de las pymes a través del mercado de capitales*. (Tesis de maestría). Universidad Nacional de Cuyo. Mendoza, Argentina: Obtenido de <http://revistas.uncu.edu.ar/ojs/index.php/cuyonomics/article/view/4332/3136>
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (2021). *Educación financiera. Financiarse*. Recuperado el 10 de Abril de 2021 de BCBA: <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/sociedades-de-garantia-reciproca/>
- Casas Cuenca, M. (2019). *Las FinTech de préstamos o crowdlending. La contratación a través de plataformas intermediarias en línea*. Madrid, España: REUS.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2 de Julio de 2020). *Impactos de la pandemia en los sectores productivos más afectados abarcaran a un tercio del empleo y un cuarto del PIB de la región*. Obtenido de CEPAL: <https://www.cepal.org/es/comunicados/impactos-la-pandemia-sectores-productivos-mas-afectados-abarcaran-un-tercio-empleo-un>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). *Mipymes y el COVID-19*. Obtenido de CEPAL: <https://www.cepal.org/es/euromipyme/mipymes-covid-19>
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2020). *Sectores y empresas frente al COVID-19: emergencia y reactivación*. CEPAL.

- Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (2020). *Hay un promedio de 9 locales comerciales vacíos por cuadra en todo el país*. Obtenido de <https://www.redcame.org.ar/novedades/10400/hay-un-promedio-de-9-locales-comerciales-vacios-por-cuadra-en-todo-el-pais>
- Corporación Financiera Internacional. (2019). *Financiar a las emprendedoras es buen negocio*. Recuperado el 15 de Abril de 2021 de IFC: <https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/59f818f3-499e-4120-bc27-89d732ca9dc5/Banca+Mujer+Argentina.pdf?MOD=AJPERES&CVID=mHZ8OPn>
- Corrado, M. C. (2019). *Crowdfunding financiero en Argentina: el caso de “Crowdium” y “Sesocio.com”*. (Tesis de grado). Universidad de San Andrés. Buenos Aires, Argentina: Obtenido de <https://repositorio.udesa.edu.ar/jspui/handle/10908/16726>
- Curbelo, F. (2020). *¿Gano O Pierdo?: La Mirada Inversora Que Toda Pyme Necesita Tener*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica.
- Durendez Gómez, A. (2015). *Cultura financiera en la empresa familiar*. Universidad Politécnica de Cartagena, Cartagena – España. Recuperado el 12 de Abril de 2021 de <http://www.faedpyme.ojs.upct.es/index.php/revista1/article/view/32/37>
- Dzembrowski, N., Alvarez Newman, D. D., y Ferrón, G. R. (2020). *Desigualdades en el marco de la pandemia: Reflexiones y desafíos*. Buenos Aires: Universidad Nacional de José C. Paz.
- Fowler Newton, E. (2020). *Contabilidad superior* (8va edición ed., Vol. I). Ciudad Autónoma Buenos Aires, Argentina: Thomson Reuters La Ley.
- Fraile, G. M., Preve, L., y Sarria Allende, V. (2016). *Las finanzas en la empresa: combinando rigurosidad e intuición*. Buenos Aires, Argentina: Temas Grupo Editorial SRL.
- Observatorio PyME. (2017). *Informe Especial: Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales*. Recuperado el 27 de Marzo de 2021, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Observatorio PyME. (Junio de 2019). *Informe Especial: Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Recuperado el 1 de Abril de 2021, de

- <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>
- Gallardo Gallardo, E., Torreguitart Mirada, M., y Torres, J. (2016). *¿Qué es y cómo gestionar el crowdfunding?* Barcelona, España: Editorial UOC.
- Gallizo Larraz, J. L. (Diciembre de 2017). Ratios de solvencia y rentabilidad en empresas familiares y PYMES. *Cuadernos prácticos de empresa familiar*, 5(1), 118.
- González, E., y Olivie, C. (Junio de 2018). *Empresa familiar, emprendimiento e intraemprendimiento*. Obtenido de EAE Business School: http://marketing.eae.es/prensa/SRC_Emprendimiento_EmpresaFamiliar.pdf
- Hernández Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación: las rutas cuantitativas, cualitativas y mixta*. Ciudad de México: McGraw Hill.
- Hernández Rivera, A., Silva Vázquez, J. C., y Chávez Maza, L. A. (Abril de 2019). Educación financiera, banca digital y alternativas de financiamiento de las pymes. *Revista Relayn-Micro y pequeñas empresas en Latinoamérica*, 3(1), 27.
- Hernández, B., y Sánchez, J. C. (2018). *Educación, desarrollo e innovación social: claves para una mejor sociedad*. Medellín, Colombia: Andavira.
- Idea.me. (2019). *Idea.Me*. Obtenido de <https://www.idea.me/>
- Igual Molina, D. (2017). *Productos y servicios bancarios*. Barcelona, España: Profit Editorial I. S. L.
- Loidi, J. M. (2019). *ADN PyME: Claves para darle vida y mejorar su empresa*. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica.
- Martínez Parfeniuk, R. (3 de Diciembre de 2020). *Banco Provincia: las PyMEs de zona Sur tomaron préstamos por más de \$5 mil millones*. Recuperado el 10 de Abril de 2021, de Diario Infosur: <https://infosurdiario.com.ar/banco-provincia-las-pymes-de-zona-sur-tomaron-prestamos-por-mas-de-5-mil-millones/>
- Merediz, G. (16 de Diciembre de 2020). *Financiar a las pymes: una necesidad y un desafío para 2021*. Recuperado el 27 de Marzo de 2021, de El Cronista: <https://www.cronista.com/pyme/negocios-pyme/Financiar-a-las-pymes-una-necesidad-y-un-desafio-para-2021-20201216-0002.html>

- Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación. (2018). *MIA*. Recuperado el 12 de Abril de 2021, de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/ciencia>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2019). *Pymes registradas*. Recuperado el 26 de Marzo de 2021, de Argentina.gob.ar: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *¿Qué es una MiPyME?* Recuperado el 26 de Marzo de 2021, de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Préstamos, programas y herramientas para impulsar el crecimiento de tu empresa*. Recuperado el 29 de Marzo de 2021, de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (31 de Marzo de 2021). *Se actualizaron los topes de las categorías para ser MiPyME*. Obtenido de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-actualizaron-los-topes-de-las-categorias-para-ser-mipyme>
- Organización Panamericana de la Salud. (2021). *COVID-19 Vaccination in the Americas*. Recuperado el 29 de Marzo de 2021, de OPS: https://ais.paho.org/imm/IM_DosisAdmin-Vacunacion.asp
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico. (2019). *América Latina y el Caribe*. Obtenido de OCDE: <http://www.oecd.org/>
- Padilla Sánchez, J. (2019). *Crowdfunding : análisis del marco regulatorio de la financiación colaborativa en Colombia*. Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Panal de Ideas. (2018). Obtenido de <http://ideaspanal.org/>
- Peralta, E. (24 de Febrero de 2021). *Cómo sacar los mejores créditos para pymes en la Argentina: requisitos y condiciones*. Recuperado el 27 de Marzo de 2021, de El Cronista: <https://www.cronista.com/pyme/herramientas/patear-hacia-adelante-una-salida-ante-la-crisis/>
- Price Waterhouse & Co. Argentina. (11 de Marzo de 2020). *Expectativas 2020 - Pymes en Argentina*. Recuperado el 15 de Marzo de 2021, de PWC Argentina: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>

- Quirós Zufiria, U. (2016). *El Crowdfunding*. (Tesis de grado). Universidad del País Vasco. San Sebastian, España: Obtenido de <https://addi.ehu.es/handle/10810/20625>
- Ramos, J. (2016). *Crowdfunding. Cómo conseguir financiación en internet*. Smashwords.
- Repetto, N. J. (2017). *Crowdfunding en Argentina: Identificación de oportunidades en el mercado argentino de plataformas que promueven el financiamiento colectivo*. (Tesis de maestría). Universidad Torcuato Di Tella. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Obtenido de <https://repositorio.utdt.edu/handle/utdt/11181>
- Rivera Butzbach, E. (2012). *Crowdfunding: La eclosión de la financiación colectiva, un cambio tecnológico, social y económico*. Barcelona, España: Microtemas.
- Sain, C. (7 de Septiembre de 2020). *Prácticas comunes de Empresas Familiares frente al COVID 19*. Obtenido de CAME - Confederación Argentina de la Mediana Empresa: <http://redcame.org.ar/novedades/9953/practic-comunes-de-empresas-familiares-frente-al-covid-19>
- Socas Hernández, E. (2020). *Economía de la empresa*. España: Compartiendo conocimiento.
- Telias, A., Smurra, R., Pahlen Acuña, R., y Fano, D. (2014). *Contabilidad para gerenciar*. Buenos Aires, 2014: Temas.
- Vázquez Talavera, N., y Gallizo Larraz, J. (2013). Análisis de la financiación de la empresa familiar frente a la no familiar. *Cuadernos prácticos de empresa familiar*, II(1), 22-43.
- Vilanova, N. (27 de Octubre de 2020). *Empresas familiares, la clave para salir de la crisis del coronavirus*. Recuperado el 2 de Abril de 2021, de <https://ceapi.com/articulos-de-opinion/>
- Wagner, L. (2021). Recuperado el 1 de Abril de 2021, de Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires: <https://www.uipba.org.ar/covid/one/>

Anexo I

Consentimiento informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

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

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

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

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

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

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y

no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del Participante Firma del Participante Fecha

Anexo II

Preguntas para entrevista a responsables de pymes familiares.

- Entrevista nro.:
 - Fecha de realización:
 - Horario de inicio:
 - Horario de finalización:
 - Nombre de la empresa:
 - Responsable entrevistado:
 - Localidad:
- 1) ¿De qué manera se originó la empresa? ¿En que año se fundó? ¿Qué actividad desarrollaba en un comienzo?
 - 2) ¿Actualmente mantienen la misma actividad? ¿Qué vínculo tienen los responsables de la firma con los fundadores de la empresa? ¿Con cuántos empleados cuenta hoy en día? ¿Su facturación anual se encuentra por debajo del tope máximo establecido por SEPYME en referencia a su actividad?
 - 3) ¿Durante los años de vida de la empresa, debieron acceder a fuentes de financiamiento para iniciar actividades, desarrollar productos, adquirir maquinarias, lograr expansión o solventar situaciones de crisis? ¿Cuál fue la opción de financiamiento elegida? ¿Qué inconvenientes se presentaron a la hora de recurrir a otra fuente de financiación?
 - 4) ¿Considera efectiva la modalidad de financiamiento elegida? ¿Considera la posibilidad de modificarla? ¿Por qué motivo? En caso de no considerar modificar su modalidad de financiamiento y de continuar el contexto de inestabilidad socioeconómica, ¿cree que esta opinión puede variar?
 - 5) En el actual contexto de crisis socioeconómica, ¿Considera necesario solicitar financiamiento?
 - a) Si la respuesta es afirmativa, ¿Cuál sería la finalidad? ¿Qué alternativas de financiamiento considera? ¿Por qué elige esa alternativa?
 - b) Si la respuesta es negativa, ¿Cuál es el motivo?

- 6) ¿Su banco le ha brindado u ofrecido soluciones y/o herramientas de financiamiento durante el curso de la pandemia generada por el COVID-19? ¿Accedió?
- 7) ¿Cuáles fueron los mayores desafíos que debió afrontar la empresa en este contexto de crisis actual?
- 8) ¿Conoce otras alternativas de financiamiento? ¿Cuáles?
- 9) Las nuevas tecnologías traen consigo novedosos medios de financiamiento. ¿Esta al tanto de ellos? ¿Cuáles conoce?
 - a) Si la respuesta es afirmativa y en caso de necesitar financiamiento a futuro, ¿Cree que estas alternativas estarían en su consideración? ¿Estima que su actividad, la finalidad otorgada y la comparación con otros medios, las hacen superadoras a las alternativas tradicionales?
 - b) Si la respuesta es negativa, y en caso de necesitar financiamiento a futuro, ¿Puede llegar a considerar tomar conocimiento de estas nuevas herramientas? ¿O prefiere recurrir a los medios tradicionales?