

UNIVERSIDAD SIGLO 21



Trabajo Final de Grado

Carrera de Contador Público

Manuscrito Científico

**Familia y empresa: tensionadas por la necesidad
de financiamiento en épocas críticas**

*Family and business: stressed by the need for financing in
critical times*

Autor: Kuliat, Febe Elisabet

DNI: 31.118.000

Legajo: VCPB34604

Tutor: D'Ercole, Favio

Colón, Entre Ríos, noviembre de 2021

ÍNDICE

RESUMEN Y PALABRAS CLAVES	2
ABSTRACT Y KEYWORDS	3
INTRODUCCIÓN	4
MÉTODOS	19
Diseño	19
Participantes	19
Instrumentos	20
Análisis de Datos	21
RESULTADOS	23
DISCUSIÓN	32
REFERENCIAS	42
ANEXOS	47

RESUMEN

El objetivo planteado en el trabajo fue analizar las fuentes de financiamiento elegidas por las pymes familiares cuando se encuentran en períodos de crisis económica, si son convenientes y apropiadas para su estructura, y si están más influenciadas por decisiones propias o por las restricciones del mercado. En lo que sigue se desgrana, a partir de argumentos teóricos y de evidencia cuantitativas y cualitativas relevadas en campo, las dificultades que encuentran las pymes para acceder a determinados tipos de financiamiento. Los resultados alcanzados mostraron que es muy frecuente para las pymes en Argentina atravesar períodos de inestabilidad y que al momento de recurrir a determinado tipo de financiamiento encuentran trabas para su acceso. Se plantearon y estudiaron diferentes instrumentos buscando un mayor alcance, mejores beneficios, que sea flexible a las características de las pymes y a su vez, que logren satisfacer la demanda que llevaron a requerir de ellas. Se concluyó que no existen herramientas de financiamiento propiamente destinadas a pymes familiares y que además de las cuestiones intrínsecas de estas empresas la realidad está marcada fuertemente por las condiciones impuestas por el contexto.

Palabras claves: PyMEs, empresas familiares, financiamiento, crisis, fuentes

ABSTRACT

The objective set out in the work was to analyze the financing sources chosen by family SMEs when they are in periods of economic crisis, if they are convenient and appropriate for their structure, and if they are more influenced by their own decisions or by market restrictions. The following describes, based on theoretical arguments and quantitative and qualitative evidence collected in the field, the difficulties that SMEs encounter in accessing certain types of financing. The results achieved showed that it is very common for SMEs in Argentina to go through periods of instability and that when resorting to a certain type of financing they encounter obstacles to their access. Different instruments were proposed and studied looking for a greater scope, better benefits, that is flexible to the characteristics of SMEs and in turn, that they manage to satisfy the demand that led to them being required. It was concluded that there are no financing tools properly aimed at family SMEs and that in addition to the intrinsic issues of these companies, the reality is strongly marked by the conditions imposed by the context.

Keywords: SMEs, family businesses, financing, crisis, sources

INTRODUCCIÓN

Un gran número de estudios técnicos respaldados por estadísticas oficiales y/o privadas muestran que la economía argentina prácticamente lleva una década de estancamiento, situación agravada por las cambiantes condiciones del contexto institucional y político que caracterizan al país, generando una situación crónica de limitantes al desarrollo empresario. Esto se vio explicitado aún más por la llegada del fenómeno de la pandemia Covid-19. Este contexto influye sobre las estrategias empresariales en general y en particular de las pequeñas y medianas empresas, que como en toda crisis económica, las entidades que más y primero han sufrido las consecuencias han sido las pymes, por su menor capacidad de resistencia y de adaptación a las circunstancias, debiendo gestionar el acceso a los factores productivos muchas veces con mayores desventajas que las grandes empresas, sean estas nacionales o internacionales. En este sentido, uno de los principales escollos que presentan las pymes para su crecimiento es el acceso al factor capital y las restricciones al financiamiento.

Para entender acabadamente esta realidad es necesario conceptualizar los agentes económicos, no solo desde la perspectiva del tamaño sino también desde el liderazgo interno de la familia. En función de esto se presenta a continuación los aportes que se consideran más relevantes para el análisis propuesto.

Cuando se piensa en Argentina no se puede dejar de tener presente la diversidad geográfica, social, cultural del país que, sin duda marcan las características de las pymes en particular y de la estructura productiva, en general. Estas unidades productivas se encuentran impregnadas por el territorio donde residen, la idiosincrasia de los habitantes de cada región y la capacidad de generar y/o acceder a los factores productivos necesarios, en términos microeconómicos, pero también influenciado por una macroeconomía que en

el caso de nuestro país se muestra muy sujeta a los movimientos pendulares de la política y de la intervención del Estado en cada vez más aspectos productivos.

Resulta importante hacer referencia al universo de empresas al que se identifican como pyme en Argentina. Desde la órbita del Estado Nacional desde hace ya dos décadas se ha simplificado la categorización tomando como parámetro el monto de ventas totales de las empresas, establecido de acuerdo con el sector económico donde se desarrolla principalmente las actividades. En algunas de estas se toman parámetros adicionales, la cantidad de empleados (actividades comisionistas, consignatarios o de agencias de viaje) o el volumen de activos (actividades de Intermediación financiera, Servicio de Seguros o Servicios Inmobiliarios) pero que, en el universo MiPyME, son claramente marginales. A efectos de darle un mayor grado de comparabilidad a nivel internacional, se han expresado los valores en dólares estadounidenses (cuadro 1):

Cuadro 1: Categorización MIPYME en Argentina – Ventas totales anuales, expresadas en u\$s

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	245.000	129.314	558.824	446.471	301.667
Pequeña	1.453.529	779.804	3.455.098	3.202.549	1.140.196
Mediana tramo 1	8.109.902	6.454.412	25.380.098	24.808.529	6.793.333
Mediana tramo 2	12.163.529	9.217.843	36.257.549	38.776.471	10.774.706

Fuente: elaboración propia en base a Ministerio de Desarrollo Productivo (2021)

Tal como se plantea en la mayoría de los estudios, las pymes representan un grupo extremadamente heterogéneo que abarca desde autoempleo, pequeños emprendedores de subsistencia, empresas de rápido crecimiento, empresas especializadas en las producciones de bienes o prestación de servicios donde su escala es irremplazable y con un sesgo marcado hacia el mercado interno. Las pymes son, sin duda, el principal agente

económico de las economías de mercado desarrolladas, por su presencia en todos los sectores, por el dinamismo que generan y por su rol como generadoras de empleo y riqueza (Jiménez & Moreno, 2021).

De este grupo de empresas, se destaca un sector importante de ellas las cuales pertenecen enteramente a familias. En una publicación realizada por la Corporación Financiera Internacional (2018) perteneciente al Grupo Banco Mundial, se destaca que ocho de cada diez empresas en todo el mundo son de propiedad familiar, de esta manera las empresas familiares representan tanto la mayor fuente de creación de empleo del sector privado como la mayoría de las micro, pequeñas y medianas empresas. Las empresas familiares están prosperando particularmente en países de ingresos bajos y medianos. Algunos expertos en este tipo de empresas predicen que constituirán casi el 40 por ciento de las empresas más grandes de estos mercados para 2025.

Las empresas familiares, aunque tienen las mismas características que cualquier otra empresa, se diferencia por su vínculo con una familia o un grupo familiar el cual posee el poder de decisión; el dominio de la dirección está a cargo de sus dueños, también la realización de la actividad y el control, tendiendo a generar interferencia de la familia en la toma de decisiones que constituyen un obstáculo para la óptima gestión financiera y comercial; de esa manera, el rendimiento de la empresa termina afectando a la familia. Respecto al tamaño, se caracterizan en su mayoría por ser pymes permitiéndoles adaptarse a los cambios con mayor facilidad a los cambios en su entorno (Molina Parra, Botero, & Montoya Restrepo, 2017).

La mayoría de estas organizaciones comienzan con un solo fundador, pero rápidamente pueden estar conformadas por un equipo que incluye esposos, hermanos,

hijos, etc. Tàpies (2009) considera que son mucho más que patrimonio, porque además de tener un objetivo financiero, son un modo de transmitir ciertos valores y proporcionar un servicio a la comunidad en la que están integradas. Una característica de este tipo de compañías es su capacidad de analizar el pasado y mirar hacia el futuro. Estas particularidades las hacen especialmente fuertes y atractivas. Este tipo de empresas tiene algunas ventajas, primeramente, la confianza, la cual es superior a la que se puede tener con cualquier socio, tienen una mayor agilidad en la toma de decisiones y una proyección a largo plazo, un amplio conocimiento de su propio negocio, del mercado y valores propios muy arraigados. Sin embargo, también presenta importantes desafíos, dentro de los cuales se destaca poder planificar una transición generacional ordenada, situación que no se da en el caso donde no se involucre a la familia.

Las empresas familiares tienen gran importancia dentro de la realidad socioeconómica de cualquier país, ya que se constituyen en un agente activo en la regeneración de la estructura económica regional (López, 2003).

Las empresas de familia se han convertido en una de las fuerzas más poderosas de creación de riqueza y generación de empleo, constituyen la forma de organización empresarial más antigua y dominante del mundo. “En Europa representan cerca de 60% del plano empresarial y en Estados Unidos alrededor de 50% cerca del 60 por ciento de la PNB agregado en América Latina”, según datos de Fenalco y según la Corporación Financiera Internacional, (2018). Quilici (2018) plantea que del total de empresas que existen en nuestro país, el 90% son empresas familiares, mueven el 70% del empleo privado y generan el 68% del PBI (datos del Club Argentina de Negocios de Familia).

Datos recientes sobre empresas en Argentina, suministrados por el Ministerio de Desarrollo Productivo, afirma que en nuestro país casi la totalidad de empresas que se encuentran en funcionamiento, pertenecientes al segmento pyme, tienen menos de 200 empleados, y solo el 0,6% son grandes empresas (Rousseaux, 2017).

En la provincia de Entre Ríos, según un informe del diario UNO en 2020 casi el 90% del sector privado en está compuesto por empresas familiares, el 70% desaparece en la transición de la primera a la segunda generación; y del 30% de las firmas que heredan los hijos, solo el 10% llega a los nietos. En el país, estas pymes dan empleo al 70% de los trabajadores.

El financiamiento de las pequeñas empresas se ha convertido en un tema ampliamente discutido en lo que respecta a decisiones de política pública (Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce, & Speroni, 2016). En la Argentina, la Ley 24.467 del año 1995 tiene como objeto promover el desarrollo de estas empresas, y enuncia como primer instrumento de promoción el apoyo financiero mediante bonificación de tasas. Poder acceder a financiamiento es un requisito necesario para que estas puedan no solo invertir sino también crecer, adquirir nuevas tecnologías, contratar más personal, producir más y mejor. La bonificación de tasas prevista en la ley antes mencionada no es una herramienta nueva, sino que estuvo vigente no solo para las pymes sino para todo el tejido empresarial, fundamentalmente industrial, en las distintas etapas del proceso de “industrialización sustitutiva de importaciones”.

Una definición de financiamiento es el abastecimiento y uso eficiente del dinero, líneas de crédito y fondos de cualquier clase los cuales se emplean en la realización de un proyecto o para el funcionamiento de una empresa. El financiamiento es, por tanto, una

herramienta necesaria e indispensable para el fortalecimiento de las empresas, en la búsqueda y obtención de los fines y objetivos institucionales.

Es común que en la perspectiva del empresariado se asocie al financiamiento y las restricciones al acceso al mismo, exclusivamente al financiamiento para la adquisición de activos o capital de trabajo. El estudio de alternativas de financiamiento debe incluir otras herramientas, sobre todo aquellas implementadas desde las distintas jurisdicciones del estado (nacional, provincial y municipal) y que permiten recuperar o no distraer fondos que pueden conseguirse mediante la gestión de subsidios, aportes no reintegrables, tanto para inversiones en infraestructura, como también en aspectos “blandos”, como lo son la disponibilidad de consultorías y/o capacitaciones que permiten mejorar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas sin comprometer endeudamiento.

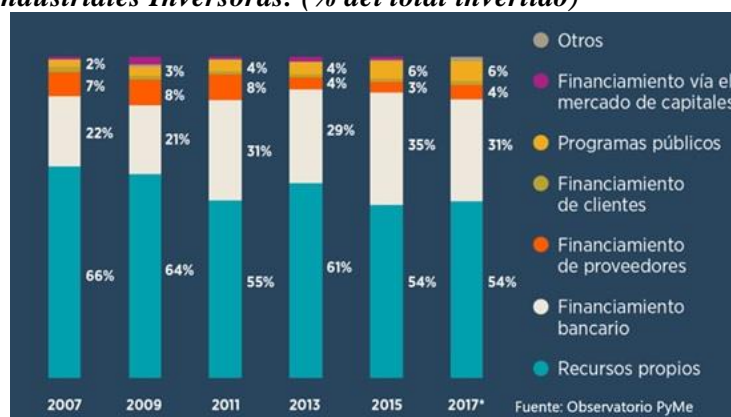
Autores como Ferraro, Goldstein, Zuleta, Garrido (2011) aportan que dentro de las dificultades que enfrentan las empresas pequeñas para acceder al crédito bancario se pueden mencionar, los trámites para la presentación de las solicitudes, lo complejo que representa el armado de los proyectos y el desconocimiento de los productos disponibles. A este tipo de inconvenientes los denominan problemas de información, los cuales son originados por asimetrías por insuficiencia de información entre las pequeñas empresas y los proveedores de fondos externos (Briozzo & Vigier, 2009). En cuanto al armado de proyectos, otros autores consideran que cuando un empresario de una pequeña y mediana empresa se acerca a un banco en búsqueda de financiamiento para poder dar soporte a un nuevo plan de inversiones, se encuentra con que no le es fácil probar la bondad de este (Prevé, Fraile, & Sarria Allende, 2013). Otro problema, tal como expresan Fernández Calle, Guaca Velásquez y Uribe Cardona (2019) es que las pymes de tipo familiar en ocasiones se constituyen a partir de la informalidad y orientan de esta forma los procesos

dentro de sus compañías. Cuando se pone la mirada en nuestro país, se descubre que la presión impositiva, la inflación que no cede y que reconoce la actualización en el tipo de cambio oficial de una manera desacelerada, las elevadas tasas de intereses y el costo de financiamiento han sido los principales impedimentos para alcanzar un nivel de participación en el crédito del sector privado. Prevé, Fraile, & Sarria Allende (2013) sostienen que es habitual que las pymes enfrenten períodos de dificultades crediticias, momentos en los que no les es factible acceder a los fondos, ni aun pagando altas tasas de interés.

En el caso de Argentina, incluso, las empresas deben competir con el propio Estado que, en reiteradas oportunidades, capta fondos del mercado financiero.

En el siguiente gráfico se observa de acuerdo con un estudio realizado por la Fundación Observatorio PYME, entre 2007 y 2017, en promedio, el 60% de los recursos aplicados a la inversión fue financiado con utilidades (principalmente), aportes de socios y demás recursos propios de la empresa. La participación del crédito bancario como segunda fuente no ha excedido el 30% del gasto en inversión. El mismo informe señala que el financiamiento a través de proveedores es muy pequeño, en torno al 4%.

Figura 1: Industriales Inversoras. (% del total invertido)



Los recursos propios de las Pymes son el efectivo, los préstamos de familiares y amigos, la venta de activos, los resultados no distribuidos, las tarjetas de créditos personales de los socios.

Como financiamiento externo, aquellos que se consiguen por afuera de la empresa, aparecen:

a) Servicios financieros: los bancos de primero y segundo piso, las agencias de apoyo a las pymes y otras instituciones que participan en los mercados de crédito. Además de ofrecer créditos y garantías, los bancos disponen de una variedad de productos para las pymes que incluyen: cuentas corrientes, tarjetas de crédito, sistemas de pago electrónico, leasing, factoring, etc. Especial relevancia tienen los sistemas en línea para el uso de los servicios bancarios. El *descuentos de documentos*, esta operación financiera permite que el banco anticipe el importe del crédito que aún no ha vencido, al mismo tiempo obteniendo una comisión por hacerlo. Operaciones de *Confirming*, donde el banco o la entidad de crédito se encarga de gestionar los pagos a proveedores de su cliente, y generalmente ofrece financiación a ambas partes. El *factoring*, que actúa en sentido inverso al confirming, ya que es el proveedor quien busca a una entidad de crédito para que le de financiamiento y así cubrir los costos por demoras en los pagos de sus clientes (deudores).

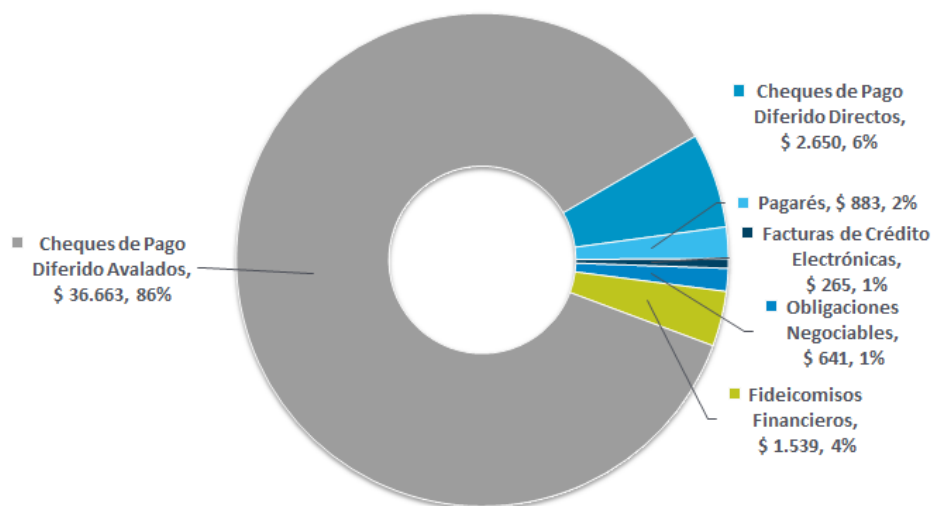
b) Proveedores y clientes: La financiación por parte de los proveedores consiste en obtener un convenio en el que la empresa se compromete a pagar en futuro (plazos de 30, 60 o 90 días) sin recargos por intereses. En épocas de inflación alta es una medida efectiva para neutralizar el efecto de la inflación en la empresa. También puede

considerarse el Anticipo de clientes cuando el cliente solicita productos o servicios y se le puede requerir un anticipo como garantía.

c) **Mercado de Capitales:** en Argentina durante el segundo trimestre de 2020 el financiamiento obtenido por las pymes escaló a \$42.641 millones, monto que representó el 28% del total del financiamiento en el mercado de capitales (Comisión Nacional de Valores, 2020)

- Cheques de pago diferido
- Obligaciones Negociables
- Fideicomisos Financieros
- Facturas de créditos electrónicas

Figura 2: Financiamiento Total Pyme por Instrumento – En millones de pesos y porcentajes. Abril – Junio 2020



Fuente: Informe trimestral Pymes CNV – segundo trimestre 2020

El régimen de Factura de Crédito Electrónica busca mejorar la competitividad y el acceso a financiamiento de las pymes que son proveedoras de grandes empresas en Argentina. El tipo de inserción de las pymes en la estructura productiva es un aspecto importante para visualizar su competitividad, así como para analizar las posibilidades de mejora de la productividad que permitan desarrollar una dinámica de crecimiento genuina y sostenida para crear empleos de calidad (Altenburg, 2006).

d) Públicos: en el país

“entre 2020 y lo que va de 2021, el Ministerio de Desarrollo Productivo, a través de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores, otorgó 658.712 créditos por medio de las 31 líneas de financiamiento que puso en marcha desde el inicio de la gestión por un total de más de 230 mil millones de pesos. Entre ellas se destacan los créditos para PyMEs al 24%, los del programa ATP, los créditos de capital de trabajo e inversión productiva para PyMEs, y el financiamiento a tasa cero para monotributistas y autónomos (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021). Financiamiento que cuenta con apoyo del Estado, a través del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP) y garantías públicas del FOGAR (Fondo de Garantías Argentino), facilitando así la inclusión financiera de Pymes que enfrentaban dificultades para el acceso al crédito bancario.” (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021)

En épocas de crisis y como una forma de promover la expansión crediticia y la recuperación económica, el financiamiento público se ha utilizado para estabilizar el sistema. Las Pymes al ser un sector de la economía tradicionalmente desatendido, pero

de gran importancia para el crecimiento económico, resulta obtener un mayor consumo hacia el financiamiento público (Marshall, 2013).

e) Tributarios: en ocasiones el fisco ofrece financiamiento por medio de beneficios, en la actualidad encontramos: el IVA diferido que permite postergar el vencimiento del impuesto por 3 meses, el REPRO (Programa de Recuperación Productiva) II, un programa que asigna una suma de dinero no reembolsable que se paga a los trabajadores a cuenta de las remuneraciones a cargo del empleador adherido a dicho programa. A esto deberá agregarse los Planes de facilidades de pago y/o Moratorias que, si bien están diseñadas para resolver situaciones coyunturales graves, muchas veces son utilizadas por los empresarios para garantizarse el capital de trabajo sin tener que responder ante terceros.

f) Crowdfunding: “En lugar de pedirle a una persona o a un solo banco una gran suma de dinero, un negocio que accede al financiamiento colectivo tiene la oportunidad de pedir a miles de personas pequeñas cantidades de dinero” (Corporación Financiera Internacional, 2019). Este sistema utiliza plataformas en línea para conectar individuos con empresas privadas para lograr un objetivo general de financiación. El apoyo financiero puede asumir el papel de donaciones, inversión a cambio de ofertas en especie o inversión por equidad.

g) Financiamiento pyme en la era digital: El desembarco de nuevas tecnologías ha ayudado a la transición en el acceso al crédito y también ha establecido las bases para la simplificación de transacciones cotidianas que solían ser, para determinados participantes, muy complejas y de difícil acceso (Financiamiento pyme en la era digital, 2019).

- E-Cheq: es un cheque electrónico que se puso en vigencia a partir del 1 de julio de 2019, este instrumento se carga de manera similar a una transferencia online, el destinatario lo recibe y lo puede firmar inmediatamente para depositarlo, o bien, endosarlo tal como se hace con el cheque tradicional. Es seguro, efectivo y ágil.

- Factura de Crédito Electrónica: su finalidad es desarrollar un mecanismo que mejore las condiciones de financiación de dichas empresas y les permita aumentar su productividad, mediante el cobro anticipado de los créditos y de los documentos por cobrar emitidos a sus clientes y/o deudores, con los que hubieran celebrado una venta de bienes, locación de cosas muebles u obras o prestación de servicios a plazo (AFIP, 2021).

- Pagaré digital: este instrumento se puede asimilar al cheque pago diferido de la propia empresa avalado, con el agregado de que el mismo permite su emisión tanto en pesos como en dólares, con plazos de hasta tres años. El Instructivo Operativo (2020) establece que será librado a través del sistema FINANCIAClick administrado por la Banco Central de la República Argentina y conforme a los procedimientos establecidos en la “Solicitud de adhesión para la utilización del servicio FinanciaClick”.

h) Ángeles inversores: para una empresa familiar en condiciones de generar proyectos innovadores y con altos grados de incertidumbre respecto a los resultados, una de las alternativas que se presenta es recurrir a los “Ángeles inversores”. Estos son personas interesadas en aportar capital propio a empresas en etapa de formación o consolidación. Les ofrecen, además, sus conocimientos, contactos y experiencia en los negocios para apoyar y fortalecer las iniciativas empresariales. Los ángeles inversionistas participan activamente en el desarrollo de la estrategia de crecimiento de las empresas en las que invierten, dedicando su tiempo y conocimiento a la búsqueda del retorno

financiero. Se caracterizan por tener suficientes recursos económicos propios y por ser arriesgados al participar con inversión en etapas de alto riesgo, en donde se presentan las mayores dificultades de consolidación y posicionamiento de las empresas.

i) Las instituciones cooperativas: Si bien no es una herramienta generalizada existe tanto a nivel internacional como en Argentina experiencias exitosas del movimiento cooperativo como facilitador del acceso al financiamiento. Esto se da principalmente vinculado a producciones típicas de economías regionales, donde las empresas asociadas a estructuras cooperativas de primero o segundo grado acceden a financiamiento para la compra de insumos o facilitación de exportaciones fundamentalmente. Si bien en la actualidad no tiene una fuerte intervención en el mercado financiero, Argentina tuvo una importante presencia de las cooperativas de créditos, cuya normativa aún se encuentra vigente.

Lo planteado anteriormente deja algunos interrogantes que resultan apropiados para entender la problemática del financiamiento de las pymes familiares en contextos de crisis, a saber:

¿Qué tipo de financiamiento logran acceder las pymes familiares en momentos de crisis?

¿Cuáles son los motivos que llevan a las pymes familiares a tomar deuda sin contemplar los resultados?

¿Cualquier tipo de financiamiento es apropiado para cualquier tipo o tamaño de pyme familiar?

¿Influyen las características de la familia en la toma de decisiones respecto al financiamiento?

¿Son las formas de financiamiento adoptadas las indicadas para garantizar la supervivencia en épocas de crisis?

¿Qué resulta más fácil acceder, financiamiento público o privado?

¿Cuánto conocen de herramientas de facilitación financiera más allá de endeudamiento?

A raíz de lo expuesto anteriormente, se plantean las siguientes hipótesis:

1. Cuando las pymes familiares atraviesan períodos de crisis la primera decisión que toman es dejar de pagar los impuestos y así financiarse sin aportar garantías ni demostrar solvencia patrimonial.

2. Frente a las dificultades que conlleva acceder a financiamiento privado ya sea por falta de capacidad para calificar o por los altos costos financieros, las pymes familiares buscan tomar financiación de tipo público o subsidiada por el Estado.

3. Las pymes familiares desconocen las líneas de asistencia por parte del estado o los canales de tramitación de estas, por lo cual una ínfima parte accede a estas herramientas.

Objetivo general

Analizar si las fuentes de financiamiento elegidas por las pymes familiares en el período de crisis económica actual son convenientes y apropiadas para su estructura.

Objetivos específicos

Analizar las causas por las cuales las pymes familiares prefieren determinada fuente de financiamiento por sobre otras.

Analizar la tendencia de las pymes familiares a determinados tipos de financiamiento.

Analizar de acuerdo con los datos recolectados si existen otras formas de tomar financiamiento que no se tuvo en cuenta en el apartado introductorio.

Considerar si la condición de familia, dentro de la pyme, tiene alguna implicancia sobre decisiones de financiamiento.

Esbozar las características que se entienden más relevantes del financiamiento pyme familiar en contexto de crisis.

MÉTODO

Diseño

El alcance del trabajo es de tipo descriptivo con el cual se buscó especificar y describir situaciones, características, contexto y fenómenos, que llevan a las pymes familiares en épocas de crisis preferir determinado financiamiento, dejando de lado otros que tal vez son más apropiados y adaptables a su estructura, aunque de más fácil accesibilidad. El enfoque es de tipo mixto porque permite medir y analizar las diferentes teorías y tratar de establecer explicaciones de las causales de preferencias, por un lado, y por el otro, incorporar resultados de entrevistas abiertas.

Respecto del diseño de la investigación es no experimental ya que no existió manipulación de las variables y su entorno, y se observaron los fenómenos tal cual son. De tipo transversal recopilando datos en un momento específico de tiempo.

Participantes

Con el fin de poder validar las hipótesis planteadas en la introducción se observaron cuáles son las diferentes fuentes de financiamiento a las cuales concurren las pymes familiares y si estas son elegidas luego de un análisis exhaustivo de cada alternativa o al azar. Se analizó si es factible la incorporación o reemplazo de nuevas alternativas a las ya elegidas. Se pudieron realizar diferentes entrevistas y encuestas a los responsables directos de las pymes, los cuales se encargan de gestionar y tramitar acciones financieras.

Para ello se utilizó un muestreo no probabilístico del método intencional, seleccionando los elementos basados en sus conocimientos previos, en este caso, todos son pymes de tipo familiar exclusivamente. Se buscó que la muestra sea representativa

de distintos sectores económicos de la localidad. La muestra incluyó 12 unidades de análisis, que desarrollan sus actividades en la ciudad de Colón, Entre Ríos, con experiencia en la actividad de entre 10 y 20 años ($M= 14,83$; $DE= 4,2$); los cuales pertenecen a los siguientes rubros: 2 hoteleros gastronómicos, 2 comercial mayoristas, 3 comercial minoristas, 2 transportistas, 2 industrial y 1 de la construcción (Anexo 3). Todas las unidades incluidas en la muestra quedan comprendidas dentro de la calificación micro y pequeña empresa, de acuerdo con la normativa vigente.

De forma complementaria a efectos de enriquecer el análisis de las respuestas logradas a través de la encuesta, se utilizó una entrevista semidirigida a informantes claves, que fueron seleccionados a partir del reconocimiento que tienen en la región por los servicios empresariales de facilitación al acceso de financiamiento que prestan a las empresas. En función de esto se seleccionó a la Asociación para el Desarrollo de Villa Elisa y zona (ADVEZ) que desde el año 2007 se incorporó a la red de agencias de Desarrollo Productivo de la SEPYME situación que aún mantiene más allá de los recurrentes cambios en los nombres de los programas de acuerdo con los gobiernos de turno, que logró tener alcance provincial. La otra institución es el Centro de Comercio, Industria y la Producción del Departamento Colón, que también ha desarrollado este vínculo con la SEPYME de forma más reciente, hace 2 años que fue incorporada como Incubadora de Empresas.

Instrumentos

Los datos de la investigación fueron recolectados a través de una encuesta, que se envió a los empresarios pymes, con preguntas con respuestas cerradas centradas en los objetivos planteados, tendientes a recopilar información referida a las decisiones de

financiamiento. A la encuesta se la realizó en el software de Google Forms, con preguntas de opción múltiple y en algunos casos con espacios para ampliar la respuesta. Fueron enviadas a los participantes por medios electrónicos (Anexo 2), junto con el consentimiento (Anexo 1) que luego firmaron y enviaron escaneado por el mismo medio. En función de las respuestas se habilitó una instancia de entrevistas con aquellos agentes cuyas respuestas al cuestionario habían llamado la atención y ameritaban una profundización respecto de las lógicas que afectan sus decisiones de inversión.

Las entrevistas se realizaron de forma personal, manteniendo una explyada charla con respecto al tema del trabajo, reforzando con un tinte profesional el tema de investigación. Las preguntas de la entrevista se detallan en el Anexo 3.

También se hizo un relevamiento de fuentes secundarias de todo tipo de financiamiento al que puede accederse en la actualidad, ya sea por entidades bancarias, organismos del estado y el mercado de capitales entre otras formas.

Análisis de Datos

Los datos de las encuestas aplicadas a la muestra de 12 empresas fueron analizados, examinados y estudiados a partir del procesamiento que permite el software Google form, y de los cuales se exponen cuadros y gráficos relacionándolos con los objetivos propuestos para observar la distribución y los principales guarismos resultantes de las variables definidas.

En cuanto a las entrevistas, se buscó encontrar los puntos de acuerdo o desacuerdo explicitados en la visión de los agentes institucionales entrevistados. Como resultado se obtuvo mayor cantidad de acuerdos en las opiniones, resultado las disidencias irrelevantes para el foco del estudio. Relacionando los resultados de las encuestas con los resultados

de las entrevistas también se verifica un alto grado de coincidencia en la opinión de quienes demandan la asistencia con quienes intermedian en su gestión.

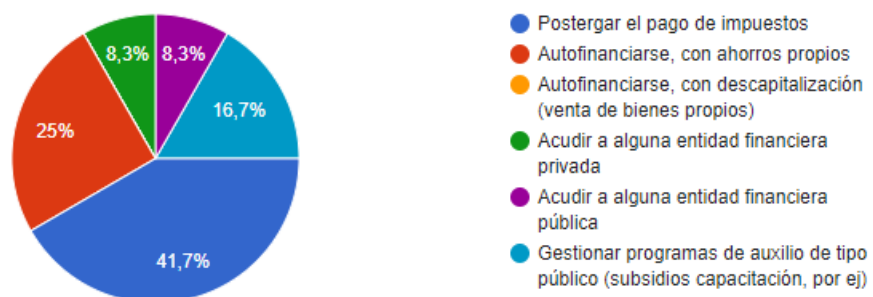
RESULTADOS

Los instrumentos de recolección de información se distribuyeron a empresas de tipo pymes familiares que desarrollan actividades económicas del rubro comercial, industrial, de servicios, etc. Estableciendo para el análisis el uso de porcentajes que permite interpretar más claramente los resultados obtenidos, dando cuenta de la importancia relativa de cada indicador.

Se destaca que, las encuestas fueron realizadas a los gerentes y responsables de las pymes, los cuales son parte de la familia integrante y fundadora de la empresa.

Asimismo, se realizó una serie de entrevistas a agentes intermediarios en la gestión de financiamiento de índole público a pymes de la región.

Figura 3: Primera decisión sobre financiamiento



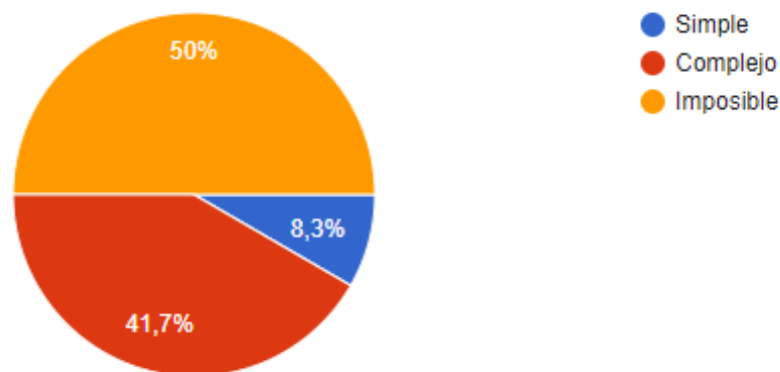
Fuente: elaboración propia en base a encuesta de Anexo 2

A fin de determinar cuál es la primera decisión que toman las pymes familiares cuando se encuentran con necesidad de recursos financieros para poder sortear el momento de crisis, se les presentaron algunas opciones, en la figura 3 se puede notar que ninguna de ellas optó por autofinanciarse con descapitalización de bienes propios, pero la gran mayoría se inclinó por la elección de postergar el pago de impuestos. De esta

manera se puede establecer que se corrobora la primera hipótesis planteada en la introducción.

Resulta también relevante la opción de autofinanciarse con ahorros propios, situación que acarrea limitaciones, en una de las entrevistas realizadas se aporta con respecto esta evaluación que son muchas las pymes que se financian con ahorros propios o prestamos de familiares, pero teniendo en cuenta el análisis del ROA y ROE, tomar financiamiento privado les va a convenir más ya que será más barato/económico el costo de oportunidad que si pusieran su plata a trabajar dentro de la empresa, en otro momento de la entrevista compartió que por la gran presión impositiva la gente busca pasarse a la informalidad, la economía de la pyme está un 40% blanca y cuando va al banco en búsqueda de un crédito grande, la realidad que le muestra el banco no es la realidad de su empresa y terminan enojándose con el banco porque no consiguen lo que quieren.

Figura 4: Opinión sobre financiamiento privado

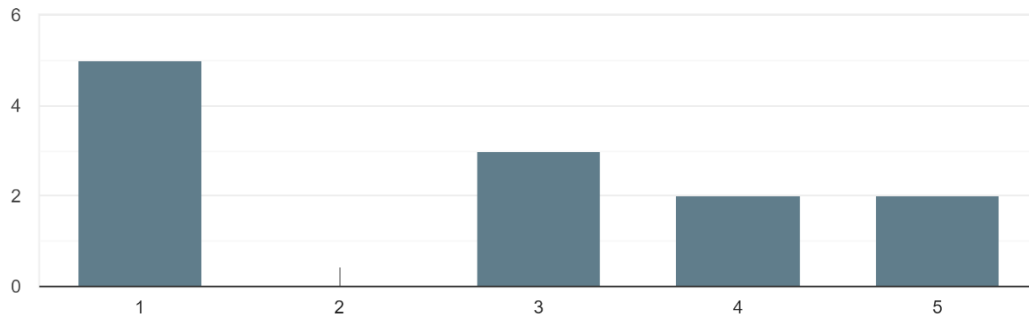


Fuente: elaboración propia en base a la encuesta del Anexo 2

De acuerdo con la figura 4, las pymes manifiestan que el acceso al financiamiento de tipo privado es imposible y complejo, y una pequeña porción piensa que es simple. Teniendo en cuenta esta perspectiva, se les consultó si creen probable que su pyme

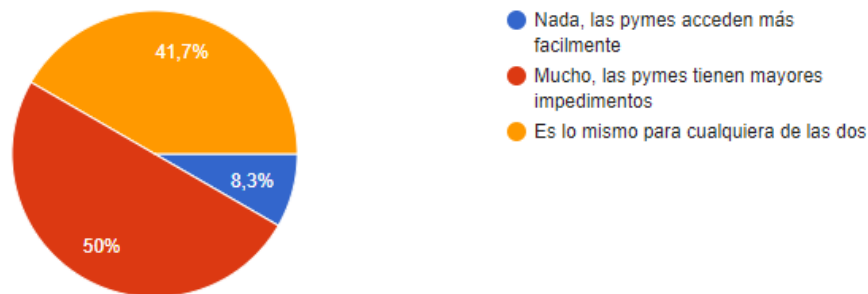
familiar ingrese al financiamiento privado, y se observa en la figura 5 que la mayoría se inclina por la opción que es poco probable.

Figura 5: Posibilidad de acceso al financiamiento privado



Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

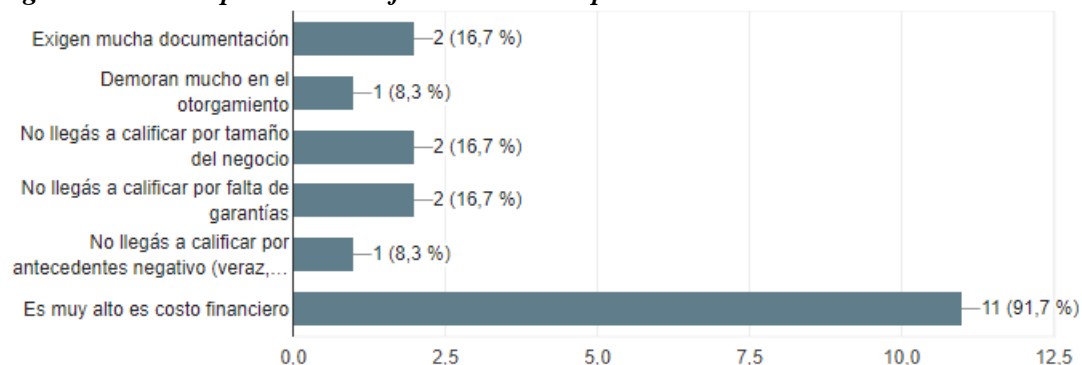
Figura 6: Cuanto incide el tamaño de la empresa al momento de requerir financiamiento privado



Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

Cuando se tiene en cuenta el tamaño de las empresas, diferenciando a las pymes de las grandes empresas, los porcentajes de respuesta entre que “las pymes tienen mayores impedimentos” y que “es lo mismo para cualquiera” no muestran una gran diferencia, solo una de las encuestadas se inclina por pensar que para las pymes es más fácil obtener asistencia financiera privada (Figura6).

Figura 7: Trabas para obtener financiamiento privado



Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

Volviendo a los resultados obtenidos en la figura 4, se establecieron una serie de motivos por los cuales se estima que el financiamiento privado es complejo e imposible. En función de esto, la figura 7, establece una tendencia marcada a dar cuenta de que las trabas que encuentran como pymes familiares frente al financiamiento privado se debe a los elevados costos financieros. En cuanto a las otras opciones, las opiniones fueron repartidas y algunas creen que el problema es la cantidad de documentación que requieren, otros que es difícil calificar, ya sea por el tamaño del negocio como por la falta de garantías.

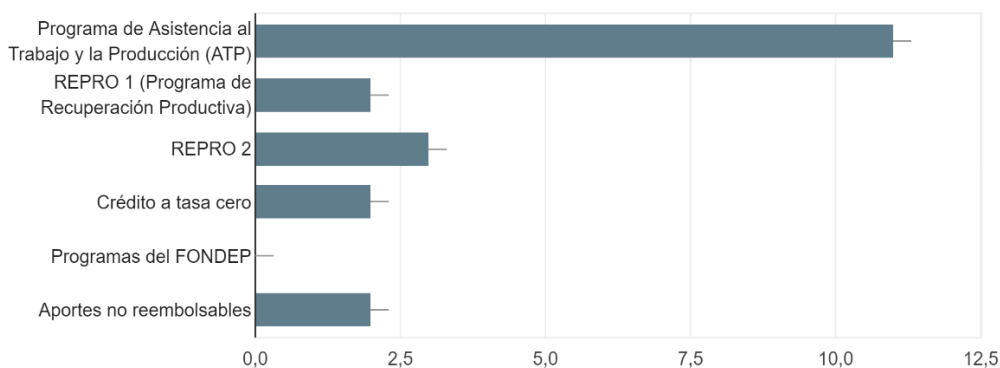
De esta manera se puede afirmar que la hipótesis de que frente a las dificultades que conlleva acceder a financiamiento privado las pymes familiares buscan tomar financiación de tipo público o subsidiada por el Estado, es aceptable.

En cambio, se rescata de las entrevistas, que el financiamiento de tipo privado generalmente es más ágil y piden menos justificaciones que los programas públicos, estos últimos, tienen características de subsidio y fomento, y pretenden indagar o justificar que los fondos estén bien aprobados, en estas líneas, se deben presentar proyectos de inversión

con análisis del mercado, demostrando que se van a generar empleos, mejorar la calidad de los productos, ampliar mercados.

Respecto de la tercer hipótesis si bien en el análisis de las encuestas no surge claramente información que permita confirmar la misma, en la entrevista con los informantes claves, surge la complejidad que presenta la gestión de asistencia a través de programas públicos, muchas veces del lado público las líneas de financiamiento son más atractivas pero conlleva a elaborar un plan de negocios, un plan de trabajo, son más burocráticas, que los plazos de otorgamiento son mucho más largos y que cuando la plata llegue capaz va a equivaler a un 60% del proyecto. Algo que pasa muchas veces es que, la publicidad de estos programas oficiales muestra que es de muy fácil acceso, pero después los solicitantes se terminan fastidiando por todo lo que tienen que justificar. No siempre hay una lógica de poder dar cumplimiento a los requisitos de estos programas.

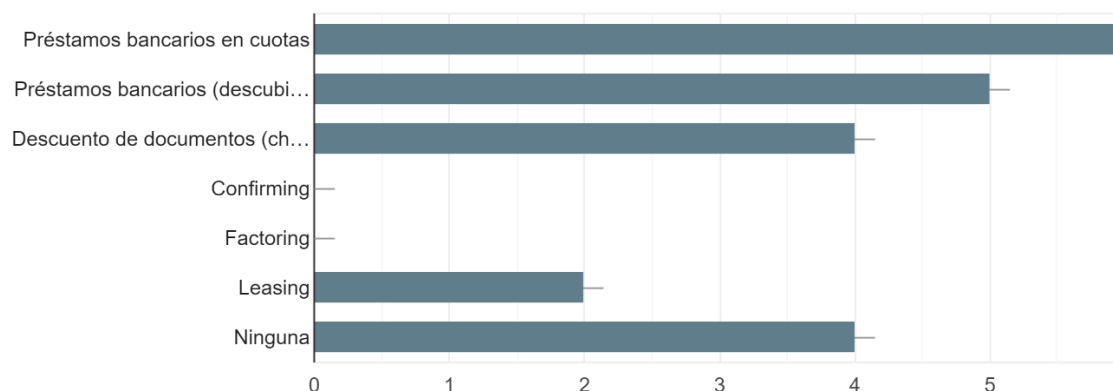
Figura 8: Fuentes de financiamiento público que accedieron las pymes durante la pandemia por Covid-19



Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

En esta respuesta de la encuesta que, se entienden marcadas por el contexto de la pandemia, las empresas prefirieron y en su mayoría lograron acceder a los programas de subsidios directos (ATP, REPRO, etc) o de financiamiento con tasa subsidiada (Figura 8)

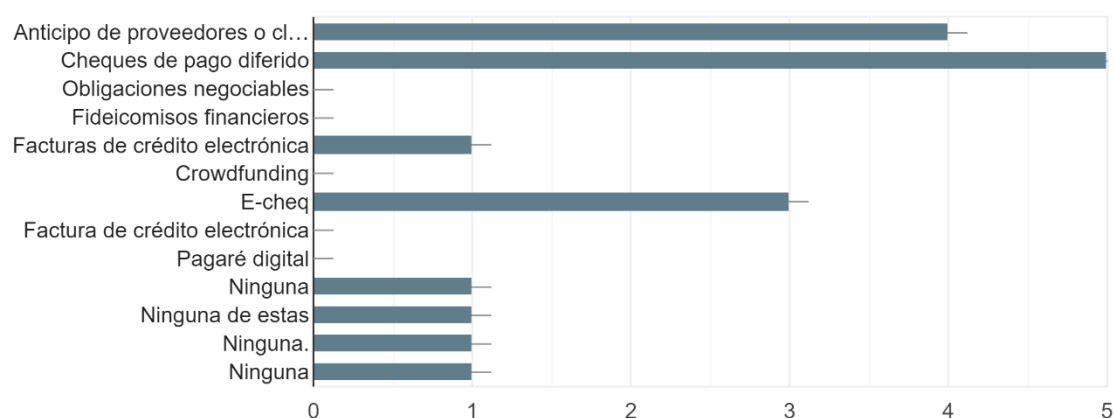
Figura 9: Fuentes de financiamiento privado que acceden las pymes



Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

De acuerdo a los resultados de la figura 9, relacionados con el financiamiento bancario, se advierte que las empresas prefieren los instrumentos más tradicionales y conocidos del mercado, esto es, préstamos en cuotas, descubiertos, descuentos de documentos comerciales. Aunque como se estuvo viendo anteriormente, un grupo de empresas, las que consideran imposible el acceso, declara que no obtuvo financiamiento privado.

Figura 10: Otras alternativas de financiamiento obtenidas por las pymes

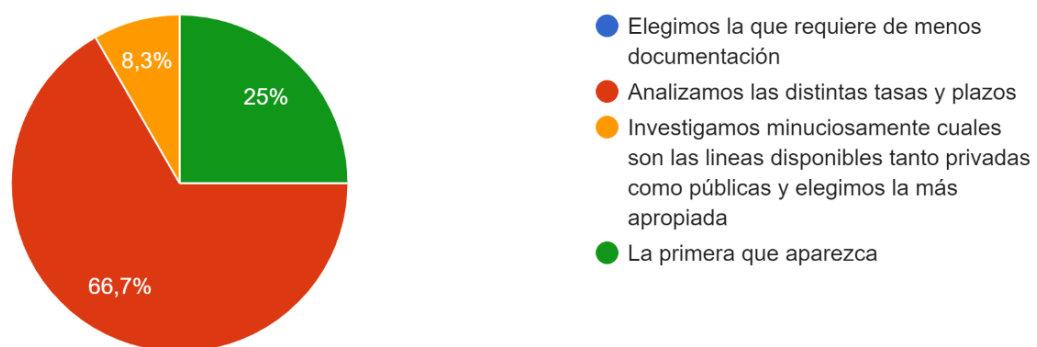


Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

En tanto cuando se amplía el análisis a otras fuentes de financiamientos (figura 10) se percibe que el sistema bancario sigue concentrando la mayor parte de la operatoria (cheques de pago diferido, e-cheq), y se agrega el crédito comercial a través del anticipo a proveedores o de clientes. Es para mencionar el incipiente uso de instrumentos digitales o virtuales que en parte reflejan la misma tendencia verificada con los trámites o gestiones a través del TAD.

La figura 11 contempla de qué manera deciden las pymes cual fuente de financiamiento es la más adecuada, el análisis de las distintas tasas y plazos resultó como primera opción mayoritaria y la “primera que aparezca” que da cuenta de la emergencia a la cual deben enfrentarse.

Figura 11: Decisiones sobre financiamiento



Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

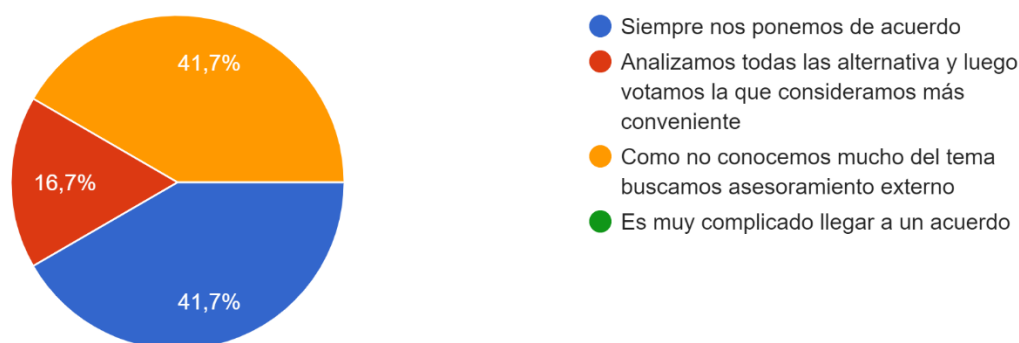
De los datos de la figura 12 se deduce que prácticamente todas las pymes encuestadas tienen muy en cuenta el costo que resulta la decisión de adquirir algún tipo de financiamiento, pero nadie se arriesga y luego encara la devolución.

Figura 12: Importancia de la toma de decisiones respecto al costo del financiamiento



Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

Figura 13: Influencia de la familia integrante de la pyme en la toma de decisiones sobre financiamiento

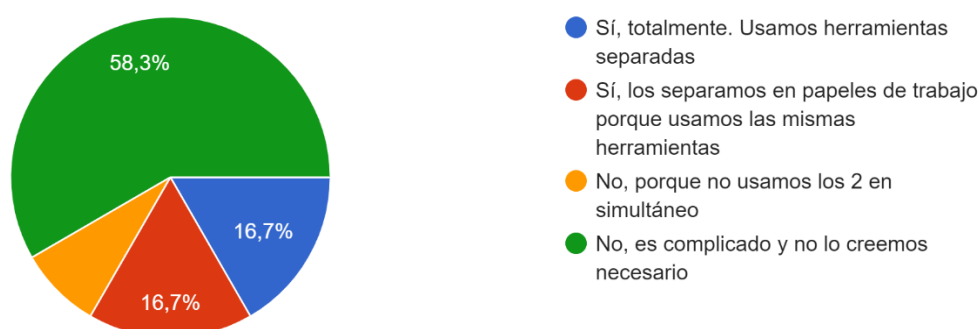


Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

Respecto a las características que se entienden más relevantes a la toma de decisiones financieras en contexto de crisis, surge en la figura 13 que las mismas son tomadas de común acuerdo y/o buscan asesoramiento por no conocer del tema. Se destaca que ninguna de las empresas encuestadas expresó que tiene problemas para ponerse de acuerdo en la toma de decisiones. Los entrevistados aportan que en la región son muchas las empresas de tipo familiar, que dependiendo de la idiosincrasia de la familia es como llegan al financiamiento, muchas veces esta acción se ve demorada por falta de decisiones resolutorias por parte del núcleo empresarial. Otro tema que se destaca sobre las

principales limitantes se debe a la falta de profesionalismos o profesionalización de la gestión, como toda la familia forma parte de la gestión de la empresa lo que primero se busca hacer en la mayoría de las empresas familiares es darle cabida en distintas funciones al grupo familiar que no siempre está preparado para ejercer ese rol, es entonces cuando no se aporta el dinamismo o gestión para llevar adelante la asistencia.

Figura 14: Financiamiento particular vs financiamiento empresarial



Fuente: elaboración propia en base a encuesta del Anexo 2

Frente a la consulta sobre la diferenciación entre el financiamiento propio de los integrantes de la familia o grupo familiar y el que es estrictamente vinculado a la empresa, los resultados arrojaron que un 58,3% realiza la separación del financiamiento ya sea por considerarlo complicado o porque no creen que fuera necesario realizarlo. Solo una mínima cantidad lo hace totalmente.

Ante la consulta sobre fuentes de financiamiento vigentes de las cuales tienen conocimiento, surge del encuentro con los entrevistados, el FODED, el Fondo Multisectorial y Micro Banco de la CAFESG, las SGR, el LIP (Línea de inversión productiva).

DISCUSIÓN

El trabajo plantea que las pymes familiares encuentran ciertas dificultades para acceder a determinados tipos de financiamiento, por lo que se formula la hipótesis que, frente a los períodos de crisis la primera decisión que adoptan es financiarse postergando el pago de impuestos, llevando a cabo esta alternativa, la pyme no tendría necesidad de aportar garantías, demostrar solvencia patrimonial y a su vez, que la disponibilidad financiera sea casi instantánea, sin dilaciones. En la evaluación de las respuestas por parte de las pymes encuestadas, se encuentra que fue elevado el porcentaje que prefirió tomar esta alternativa en primera instancia, corroborando la hipótesis. Se entiende que para las empresas este recurso es útil, ágil y sintético, aunque si no se puede regularizar en el corto plazo puede traer consecuencias con los intereses, multas y en el peor de los casos ejecuciones judiciales.

Otra caracteriza marcada se da en la opción de autofinanciarse con ahorros propios. Los autores Guercio, Martínez y Vigier (2017) consideran un factor determinante cuando las pymes son jóvenes y/o pequeñas, por lo general son menos transparentes en cuanto a la información financiera que presentan y este motivo las lleva a tener que autofinanciarse, ya sea con ahorros propios o recursos provenientes de amigos y familiares. Este recurso trae ciertos problemas, en la entrevista con los profesionales se destaca que en una economía con un alto grado de marginalidad como la Argentina sobre todo en empresas familiares, el ahorro proviene de las utilidades no declaradas, (aquel que se guarda en “el colchón”) y que una vez que se necesita volver a reinsertar en el circuito económico formal genera inconsistencias, o no se puede justificar adecuadamente. En este sentido, los entrevistados marcan que han sufrido reiterados

pedidos de justificación de movimientos de fondos por parte de la Unidad de Información Financiera (UIF).

La segunda hipótesis esboza que las pymes familiares, desalentadas ante las dificultades que conlleva acceder al financiamiento privado, optan por tomar financiación pública o subsidiada por el Estado, resultando validado por la muestra. Surge la asignación en ese tipo de recurso que afecta en particular a las pymes, las elevadas tasas de interés, la cuantiosa documentación solicitada, las exigencias requeridas, actúan como limitantes de acceso al crédito ya que en la segmentación de mercado son las pymes, quiénes más pierden, dificultando los procesos de inversión y crecimiento (Granados & Quijano, 2016). El financiamiento tradicional: préstamos bancarios, descubiertos, líneas de crédito y uso del crédito tarjetas de crédito, es la fuente más común de financiación para muchas PYME y emprendedores, una característica de estos instrumentos de deuda pura es que representan una complicación sobre el prestatario, que debe pagar una determinada cantidad de intereses, independientemente de la situación financiera de la empresa o del retorno de la inversión (OECD, 2015). Según un análisis del Observatorio Pyme (2018), hoy en Argentina el crédito bancario al sector privado es 15% inferior al registrado en la década del '70, el completo estancamiento del sistema de intermediación bancaria durante cuatro décadas no favoreció la inversión en Argentina.

Por otro lado, encontramos de parte del Estado, préstamos a garantías para invertir, hacer reformas, pagar salarios y comprar maquinaria, ofreciendo varias opciones a las que se puede ingresar, tienen tasa bonificadas, otorgan plazos de gracia y en algunos casos hasta son no reembolsables. La información sobre este tipo de financiamiento se mantiene actualizada en la página web del Ministerio de Desarrollo Productivo.

A pesar de optar principalmente por el acceso a las líneas de financiamiento público el proceso de gestión no resulta sencillo porque requiere explicitar cual es la situación que se busca resolver con la asistencia financiera, justificar las bases de las proyecciones que se evalúan y que justifican el otorgamiento de la asistencia, lo cual no resulta fácil para empresas familiares que muchas veces no están profesionalizadas en su gestión. Esta simetría entre la oferta de líneas de asistencia gubernamental y la demanda por parte de las empresas familiares, lleva a que gran parte de las gestiones iniciadas se vean trucas o abandonadas antes de obtener la aprobación, generando una situación de desánimo en quienes llevan adelante la gestión empresarial. En este sentido se considera realmente relevante el rol que cumplen las instituciones de asistencia como las que se entrevistaron en profundidad que da elementos que permiten considerar como válida la tercera hipótesis.

El objetivo del trabajo es analizar si las fuentes de financiamiento que eligen las pymes familiares en períodos de crisis actual son convenientes y apropiadas para su estructura, en relación a lo desarrollado y a través del estudio de campo, es decir, del análisis de fuentes secundarias, de los resultados de las encuestas aplicadas a empresarios y las entrevistas en profundidad mantenidas con los técnicos referentes de las instituciones intermediarias en la gestión de financiamiento para pequeñas y medianas empresas, no se ha podido identificar una determinada línea de financiamiento destinada explícitamente a pymes familiares. A esta limitante, se suman otros aspectos que merecen incorporarse al debate, por ejemplo:

a) Las tensiones de las relaciones interpersonales en la gestión de la empresa en general y del financiamiento en particular. Las pymes familiares conforman un cuerpo con dos sistemas heterogéneos que conviven cotidianamente, por un lado, se encuentra la

relación de negocio y por el otro las interrelaciones humanas entre los miembros, muchas veces estas funciones se confunden provocando desajustes entre el rol asumido y el rol esperado. Para Monteferrante (2006) en estas organizaciones suele ser muy difícil establecer límites entre las relaciones profesionales y personales, por lo tanto, dependiendo de la etapa que atraviesen, estos conflictos emocionales pueden afectar el desempeño de las empresas familiares de diferentes formas. Un estudio realizado por Aponte y Rojas (2020) concluye que aquellos miembros que trabajan en empresas familiares atraviesan malestares emocionales que corresponde al trabajo en familia, suelen presentar ansiedad, desacuerdos, angustias, desconciertos, peleas, cambios de ánimo, temores y hasta episodios depresivos.

b) La generalizada dificultad de diferenciar o mantener por separado el financiamiento empresarial del vinculado al titular de la firma y su grupo familiar. En este sentido, es una constante en las empresas unipersonales que en las actividades de financiamiento bancario se superpongan el uso de instrumentos financieros destinados a enfrentar inversiones y gastos personales con los empresariales. Si bien en los últimos tiempos algunas entidades financieras del mercado han optado por diferenciar en un mismo cliente con un portafolio de productos personales y uno destinado específicamente al sector “business” no siempre el tomador es consciente de tal diferencia y las implicancias que esto tiene en la gestión diaria de cualquier empresa, este escenario se repite aunque en menor grado en aquellas empresas familiares que cuentan con una estructura societaria formalizada bajo la ley de sociedades. Por ejemplo, el pago de débitos automáticos en tarjetas de créditos personales de los servicios públicos, energía, electricidad, teléfono que pertenecen a la empresa, o los consumos personales con tarjetas empresariales, el caso de los viajes o paquetes turísticos. Esta situación se entiende que

perturba el análisis de la estructura de financiamiento mas acorde de las empresas generando inconsistencias en el análisis de liquidez, ya que altera la real significancia de que es financiamiento personal del empresario. Esta mezcla en el uso de instrumentos personales de empresariales se profundiza en momentos de crisis. Para Tagiuri y Davis (1996) las empresas pueden verse perjudicadas por una falta de objetividad hacia el mercado y el desorden en la política financieras.

Con relación a las causas por las cuales las pymes familiares prefieren determina fuente de financiamiento por sobre otras, expresaron que se debe a la dificultad de sortear ciertas trabas, en especial los altos costos financieros, la dificultad de poder brindar garantías, el tamaño del negocio. Una encuesta que realizó la Cámara Argentina de la Mediana Empresa (CAME) (2021) estudia los principales obstáculos para acceder al financiamiento, del total de pymes encuestadas el 27,9% indicó que los requisitos son demasiado exigentes, 21,3% no considera las condiciones establecidas como favorables, un 15,6% desconoce los programas de financiamiento destinado a las pymes y un 13,1% considera a los inconvenientes para presentar la documentación legal/impositiva como una traba a la hora de acceder a un crédito. Es por los motivos expuestos que muchas veces no se trata de preferencias, sino más bien, de poder sortear dificultades o acceder a aquellas que resultan posibles.

Se destaca en los resultados, la importancia de la familia en la elección de la fuente de financiamiento, un gran número tiene en cuenta las opiniones y preferencias de los integrantes, y en el caso de aquellas que no conocen sobre el tema en detalle, buscan asesoramiento externo, esto es, contadores, financieras, etc. Así como también, que, al momento de escoger por diferentes opciones, analizan las distintas tasas de interés y los plazos de devoluciones. Surge de las entrevistas que no todas las empresas acuden al

asesoramiento externo, muchas veces convencidos de que pueden analizar las mejores alternativas al interior del grupo familiar (desconocen las limitaciones propias planteadas en cuanto a la falta de profesionalismo de la gestión de la empresa en general).

Existe una marcada tendencia de las pymes a determinado tipo de financiamiento, en cuanto a los privados el 50% se inclina por préstamos bancarios en cuotas, el 42% a otros tipos de préstamos bancarios (descubierto en cuenta corriente), el 41,7% indicó como preferencia el cheque de pago diferido. Esta postura es apoyada por autores como Calabrese, Girardone y Sun (2017), sostienen que el financiamiento bancario, descubiertos en cuenta corriente y préstamos, actúan como una de las principales fuentes de financiamiento externo para pymes. En cuanto al financiamiento de tipo público, el 91,7% reveló que accedió al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP). La Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (APYME) (2020) realizó una encuesta donde se reportaron en referencia al ATP que el 80% solicitó la ayuda estatal y 55% obtuvo el beneficio. En tanto, 45% de las firmas no solicitó el crédito con tasas de 24% para el pago de salarios, mientras que los beneficiarios de esta medida alcanzaron al 35%.

En el caso de las pymes encuestadas, si bien tuvieron acceso a este tipo de beneficios y préstamos, casi la mitad de ellas expresaron que, durante la época de crisis, estos medios de financiamiento elegidos han cumplido medianamente las expectativas y no llegaron a suplir por completo las necesidades.

De acuerdo con los datos recolectados en las encuestas, no se llegó a establecer si existen otras formas de financiamiento no tenidas en cuenta en la introducción considerándose una limitación relativa al tamaño de la muestra, teniendo en cuenta que

el segmento de pymes familiares en la región es muy amplio, se debió tomar un mayor número de empresas a fin de obtener un mejor resultado, otra limitante está dado en la forma de recopilación de los datos ya que no se agregaron preguntas específicas que ayuden a realizar un análisis exhaustivo del objetivo establecido en el trabajo. Sin embargo, en las entrevistas realizadas a los informantes claves, se recopilaron datos referidos a distintas formas de financiamiento, entre las que se destacan: las SRG (Sociedades de Garantías Recíprocas) que ofician como aval adaptándose a las exigencias de las Pymes debido a sus costos más bajos y menores requerimientos de información, en el aval de estas sociedades mixtas se encuentra la solución al problema de falta de garantías de las PyMEs, “por lo tanto, los instrumentos financieros bancarios y principalmente del mercado de capitales, avalados por una SGR, se convierten en una mejor alternativa de financiamiento de las PyMEs durante las crisis económicas” (Correa, 2010, pág. 8). En el estudio de la CAME (2021), de la totalidad de los encuestados, solo un 28% se vinculó o trabajó alguna vez con una sociedad de garantía recíproca (SGR) contra un 72% restante que nunca lo hizo.

Por medio de la CAFESG (Comisión Administradora para el Fondo Especial de Salto Grande) se encuentra vigente un programa llamado “Micro Banco” el cual se gestiona por medio de las oficinas de producción y/o empleos municipales y tiene como objetivo financiar emprendimientos de microempresarios de la Región de Salto Grande, fomentando la generación de nuevos emprendimientos, proporcionar nuevos puestos de trabajo, brindar capacitaciones y asistencia técnica en formulación de proyectos. También una línea llamada “El Fondo Multisectorial” cuyo propósito es brindar apoyo técnico y financiero a las empresas productoras y de servicios turísticos que operan en los Departamentos de Colón, Concordia y Federación de la Provincia de Entre Ríos. Otro

financiamiento mencionado en las entrevistas es la Línea de Inversión Productiva (LIP), para pymes que pertenecen al sector industrial, agroindustrial o de servicios industriales, pueden acceder del préstamo para financiar su inversión con una tasa de interés del 25% durante los primeros 2 años.

Un aspecto estudiado en el trabajo, que tiene que ver con la pyme familiar específicamente, es conocer el grado de influencia que tiene la familia respecto de las decisiones de financiamiento. Sus decisiones financieras están influenciadas por la visión que la familia tiene de la empresa, de esta manera la consideran como parte del patrimonio familiar, y el objetivo es salvaguardar ese patrimonio (Martinez, 2012). Molina Parra, Botero y Montoya Restrepo (2017) aportan que las empresas familiares tienen un menor desempeño, debido a que éstas son mal gestionadas por sus propietarios por falta de profesionalización, la poca experiencia de los sucesores, el favoritismo y el control de la empresa muy concentrado el cual permite hacer uso indebido del poder y cerrarse a las tendencias del mercado. Actualmente son más los empresarios familiares que acuden a acompañamiento en materia administrativa más profesional y al fortalecimiento de sus juntas directivas.

Con el propósito de estilizar los rasgos subyacentes respecto de esta investigación sobre el financiamiento de las pymes familiares, se puede definir estas características como más relevantes, al menos de aquellas radicadas en el área de intervención, es decir, la zona centro este de la provincia de Entre Ríos.

Por un lado, la falta de líneas de financiamiento específicas para pymes familiares, quedando incluidas dentro de las líneas diagramadas para pymes y fomento del emprendedorismo. Por otro lado, las pymes generalmente prefieren el acceso a

financiamiento público considerando los beneficios que estos aportan, no teniendo en cuenta que conlleva un mayor grado de gestión y los plazos de otorgamiento resultan más lentos. En este caso es importante el rol de las instituciones intermediarias para facilitar el acceso a herramientas ofrecidas desde el estado.

En momentos de crisis o restricciones financieras, el diferimiento de impuestos se transforma en la principal opción.

La falta de compatibilidad entre las necesidades económicas de la familia y el desempeño financiero de la empresa, no teniendo una clara separación de los flujos de caja empresariales de los personales, es ahí donde se genera un desorden y una serie de malentendidos a la hora de hacer el flujo de caja, el balance y otros Estados Financieros.

Los compromisos familiares en muchos casos limitan el uso de las estrategias más adecuadas de financiamiento, no hay una clara separación entre familia y empresa, por lo que los valores de la familia, su historia y sus relaciones predominan en la organización.

A pesar de que existen ciertos problemas para acceder al financiamiento ya sea el ofrecido por instituciones privadas o aquellos brindados por el Estado, existen alternativas de solución con alto grado de certidumbre para remediar el problema que enfrenten las pymes familiares, teniendo en cuenta que, en situaciones de inestabilidad de índole macroeconómicas o internas, podrá optarse entre varias alternativas. Esta situación favorece aún más un óptimo resultado.

Considerando la importancia que tiene el estudio del financiamiento de pymes familiares y en función de los resultados obtenidos, se sugiere realizar con mayor profundidad la búsqueda de líneas de financiamiento que sean exclusivas para empresas

familiares y estén mejor adaptadas a sus propias necesidades. Motivar al grupo familiar a la búsqueda de capacitación en temas financieros que ayuden a la pequeña empresa a operar de manera eficiente obteniendo el resultado esperado y potenciándose más sobre la debilidad de la falta de acceso al financiamiento. Concientizarse que al momento de recurrir al Estado como principal recurso deberán estar preparados para afrontar la cantidad de trámites que conlleva y tener paciencia a la espera del otorgamiento demandado. Sería recomendable volver a realizar el mismo estudio sumando más empresas a las encuestas y poder analizar sus tendencias y experiencias, como así también ampliar en el tema abordado.

REFERENCIAS

- AFIP. (29 de enero de 2021). Obtenido de AFIP:
<https://servicioscf.afip.gob.ar/facturadecreditoelectronica/default.asp>
- Altenburg, T. (2006). Governance patterns in value chains and the development impact. *The European Journal of Development Research*, 18(4), 498-521.
- Aponte, A. A., & Rojas Benítez, A. R. (2020). Análisis de efectos psicológicos en tres familias integrantes de Empresas Familiares y posibles estrategias de afrontamiento. *Revista Científica Estudios e Investigaciones*, 9, 141-142.
 doi:10.26885/rcei.foro.2020.14
- Argentina Clearing. (febrero de 2020). Instructivo Operativo. *Registro de Tenencias y pago de Pagaré Digital*. Rosario, Santa Fe, Argentina: Argentinian Clearing y Registro S.A. Cámara Compensadora.
- Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (APYME). (2020). *Informe encuesta nacional Covid 19 - Diagnóstico de la situación Pyme*. APYME.
- Briozzo, A., & Vigier, H. (2009). A Demand-Side Approach to Smes' Capital Structure: Evidence from Argentina. *Journal of Business and Entrepreneurship*, 21, 30-56.
- Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, M. C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 32(72), 71-81.
 doi:<https://doi.org/10.1016/j.estger.2015.11.003>
- Calabrese, R., Girardone, C., & Sun, M. (2017). Access to Bank Credit: The Role of Awareness of Government Initiatives for UK SMEs. *Financial Markets SME*

Financing and Emerging Economies. Library of Congress. doi:10.1007/978-3-319-54891-3

CAME (Cámara Argentina de Mediana Empresa). (2021). *INFORME IMAF - 2021*.

Argentina: CAME. Obtenido de <https://www.redcame.org.ar/advf/documentos/2021/04/608af1c147b57.pdf>

Comisión Nacional de Valores. (2020). *Informe Trimestral. Financiamiento Pyme*.

Obtenido de <http://www.cnv.gov.ar>

Corporación Financiera Internacional (IFC). (Agosto de 2018). Family Businesses Fuel

Growth Emerging Market Economies. Obtenido de https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/news_ext_content/ifc_external_corporate_site/news+and+events/news/family+businesses+fuel+growth+in+emerging+market+economies

Corporación Financiera Internacional. (2019). *Guía de Gobierno Corporativo para las*

Pymes. Washington, Estados Unidos. Obtenido de https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/4dae4860-f5a2-47e0-b083-f1f414af2122/Spanish_IFC+SME+Guide+Final.pdf?MOD=AJPERES&CVID=nzHi7WJ

Correa, L. R. (2010). Financiamiento de las Pymes en momentos de crisis. *Trabajo Final de Posgrado*. Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.

Fernández Calle, P. A., Guaca Velásquez, V. A., & Uribe Cardona, L. F. (2019).

Problemática en la toma de decisiones financieras en las empresas familiares. *Revista Activos*, 16(31), 89-109. doi:10.15332/25005278/5317

- Ferraro, C. A., Goldstein, E., Zuleta J., L. A., & Garrido, C. (2011). Fiananciamiento para el Desarrollo. *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*, 47. Santiago de Chile, Chile: Naciones Unidas CEPAL. Obtenido de <http://hdl.handle.net/11362/35358>
- Financiamiento pyme en la era digital. (21 de junio de 2019). *INFOPYMES*. Obtenido de <https://www.infopymes.info/2019/06/financiamiento-pyme-en-la-era-digital/>
- Granados, P., & Quijano, D. (2016). El financiamiento: más que un problema, una solución. *Realidad Empresarial*(1), 21-22. doi:10.5377/reuca.v0i1.5879
- Guercio, M. B., Martínez, L. B., & Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de alta tecnología. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 3-12. doi:10.1016/j.estger.2017.02.001
- Jiménez, J. J., & Moreno, J. A. (2021). Impacto de la crisis del COVID-19 en las PyMEs de Castilla - La Mancha y políticas de apoyo. *26° Reunión anual de pymes de Mercosur*, 19.
- López, G. A. (2003). Estudio de la empresa familiar en Rosario. Una aproximación etnográfica. *Invenio*, 6(11), 91-100.
- Marshall, W. (enero - marzo de 2013). El papel de la banca pública en las crisis financieras de Argentina y Uruguay. *Revista Problemas del Desarrollo*, 172(44), 29-52. doi:10.1016/S0301-7036(13)71861-3
- Martinez, E. N. (2012). Factores detreminantes del comportamiento financiero de las empresas familiares. España: Universidad de La Rioja.

- Ministerio de Desarrollo Productivo. (3 de septiembre de 2021). *El ministro Kulfas recibió a las nuevas autoridades de CAME*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/el-ministro-kulfas-recibio-las-nuevas-autoridades-de-came>
- Molina Parra, P. A., Botero, S., & Montoya Restrepo, A. (2017). Estudios de rendimiento en las empresas de familia. Una nueva perspectiva. *Estudios Gerenciales*, 33(142), 76-86. doi:10.1016/j.estger.2016.10.009
- Monteferrante, P. (2006). EMPRESAS FAMILIARES: ¿PULPERÍAS o EMPRESAS PROFESIONALES? *Debates IESA*, 11(2), 12-16.
- Observatorio Pyme. (25 de marzo de 2018). Podemos seguir creciendo sin crédito bancario... Mito. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/podemos-crecer-sin-credito-bancariomito/>
- OECD. (2015). *New Approaches to SME and Entrepreneurship Financing: Broadening the Range of Instruments*. 33. (O. Publishing, Ed.) París. doi:10.1787/9789264240957-en
- Prevé, L., Fraile, G., & Sarria Allende, V. (2013). *Las finanzas en la empresa: Combinando rigurosidad e intuición*, 1, 191. Buenos Aires: Temas Grupo Editorial.
- Pymes familiares: es clave la unión de sus miembros para atravesar la pandemia. (4 de octubre de 2020). Paraná, Entre Ríos, Argentina: Diario UNO.
- Quilici, S. (29 de 11 de 2018). Empresas familiares: el avance de la nueva generación. *El cronista*. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/negocios->

pyme/Empresas-familiares-el-avance-de-la-nueva-generacion-20181129-0003.html

Rousseaux, J. A. (20 de junio de 2017). *Telam digital*. Obtenido de <https://www.telam.com.ar/notas/201706/192914-argentina-empresas-activas-cifras-mayoria-pymes.html>

Tagiuri, R., & Davis, J. (1996). Atributos ambivalentes de la empresa familiar. *Family business review*, 11(1), 11-16.

Tàpies, J. (2009). Empresa familiar: el valor de los valores. *Revista de Antiguos Alumnos*, 28.

ANEXOS

Anexo 1: Documentos de Consentimientos Informados de las pymes encuestadas y las entrevistas realizadas

Documento de Consentimiento Informado


En Colón, Entre Ríos, a los 15 días del mes de Septiembre del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de esta investigación denominada "Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad", y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en el trabajo que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliati estudiante de la Universidad Siglo 21.

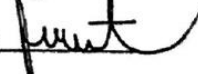
Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio. Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: Mariana De Silva Edad: 34

Nombre de la pyme familiar que pertenece: ZEIAR SRL

Firma del participante: 

Nombre del responsable de la investigación: FEBE KULIATI Firma: 

Documento de Consentimiento Informado

En Colón, Entre Ríos, a los 7 días del mes de SEPTIEMBRE del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de esta investigación denominada "Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad", y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en el trabajo que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliát estudiante de la Universidad Siglo 21.

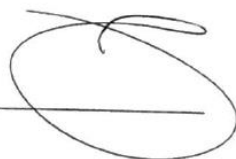
Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio. Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: Luciani José María Edad: 61 años

Nombre de la pyme familiar que pertenece: Farmacia Paysandú

Firma del participante: _____



Nombre del responsable de la investigación: FEBE KULIAT Firma: Febe

Documento de Consentimiento Informado

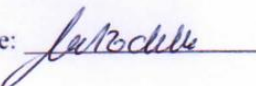
En Colón, Entre Ríos, a los 13 días del mes de Septiembre del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de esta investigación denominada "Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad", y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en el trabajo que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliati estudiante de la Universidad Siglo 21.


Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio. Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: MARÍA ANGLA ROCHELLE Edad: 57 AÑOS

Nombre de la pyme familiar que pertenece: TRANSPORTE ROCHELLE MARÍA Y BENEDETTI BRIAN S. A.

Firma del participante: 

Nombre del responsable de la investigación: FEBE KULIATI Firma: 

Documento de Consentimiento Informado

En Colón, Entre Ríos, a los 13 días del mes de septiembre del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de esta investigación denominada "Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad", y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en el trabajo que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliak estudiante de la Universidad Siglo 21.

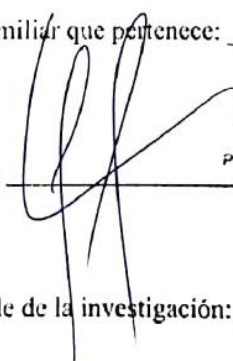
Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio. Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: Hilton Dardo Vacherand Edad: 49

Nombre de la pyme familiar que pertenece: DISTRIBUCIONES DAVO SCL

Firma del participante:



Vacherand Milton Dardo
GERENTE
P/Distribuciones Davo SRL
CUIT. 30-71143088-9

Nombre del responsable de la investigación: FEBE KULIAK Firma: febe

Documento de Consentimiento Informado

En Colón, Entre Ríos, a los 9 días del mes de septiembre del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de esta investigación denominada "Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad", y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en el trabajo que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliak estudiante de la Universidad Siglo 21.

Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio. Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: Maria Jesús Vullig Edad: 46 años
 Nombre de la pyme familiar que pertenece: Bodega Vullig - Semel

Firma del participante: Maria Jesús

Nombre del responsable de la investigación: FEBE KULIAT Firma: Febe

Documento de Consentimiento Informado

En Colón, Entre Ríos, a los 15 días del mes de Septiembre del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de esta investigación denominada "Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad", y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en el trabajo que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliati estudiante de la Universidad Siglo 21.

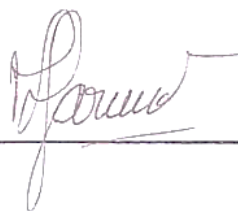
Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio. Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: NORMA GARNIER Edad: 58

Nombre de la pyme familiar que pertenece: MINERAS DEL LITORAL SCA

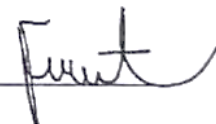
Firma del participante:



Nombre del responsable de la investigación:

FEBE KULIATI

Firma:



Documento de Consentimiento Informado

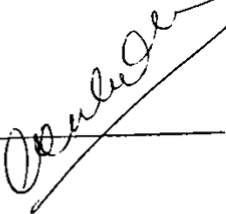
En Colón, Entre Ríos, a los 13 días del mes de septiembre del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de esta investigación denominada "Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad", y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en el trabajo que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliati estudiante de la Universidad Siglo 21.

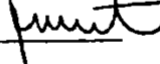
Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio. Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: Cecilia Otero Edad: 34

Nombre de la pyme familiar que pertenece: DON ALCIDES SRL

Firma del participante: 

Nombre del responsable de la investigación: FEBE KULIAT Firma: 

Consentimiento Informado

En Colón, Entre Ríos, a los 12 días del mes de Noviembre del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de este trabajo final de grado, y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en la investigación que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliati estudiante de la Universidad Siglo 21.


Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio.

Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: Emanuel Bouvet Edad: 30

Cargo/ocupación/área: Contador / Comisión Directiva Centro Comercial

Firma del participante: 

Nombre del responsable de la investigación: Funt Firma: Funt
FEBE KULIATI

Consentimiento Informado

En Colón, Entre Ríos, a los 01 días del mes de Noviembre del año 2021. Luego de haber sido debidamente informado de los objetivos y procedimientos de este trabajo final de grado, y mediante la firma de este documento, acepto participar voluntariamente en la investigación que se está llevando a cabo por Febe Elisabet Kuliak estudiante de la Universidad Siglo 21.

Me ha notificado que mi participación es totalmente libre y voluntaria y que aún después de iniciada puedo rehusarme a responder cualquiera de las preguntas o decidir suspender mi participación en cualquier momento, sin que ello me ocasione ningún perjuicio.

Asimismo, se me ha dicho que mis respuestas a las preguntas y aportes serán absolutamente confidenciales y que las conocerá sólo el equipo de profesionales involucrados en la investigación; y se me ha informado que se resguardará mi identidad en la obtención, elaboración y divulgación del material producido.

Entiendo que los resultados de la investigación me serán proporcionados si los solicito y que todas las preguntas acerca del estudio o sobre los derechos a participar en el mismo me serán respondidas.

Nombre del participante: NERIS BESSON Edad: 49

Cargo/ocupación/área: EX GERENTE ADJ. PYME.
AREA PYME ASOC. PARA EL DESARROLLO DE
JILLA ELISA Y ZONA.

Firma del participante: [Firma manuscrita]

Nombre del responsable de la investigación: FEBE KULIAT Firma: [Firma manuscrita]

Anexo 2: Encuesta

Financiamiento pyme familiar

Este relevamiento se realiza en el marco del Trabajo Final de Grado de la carrera de contador publico de la Universidad Siglo 21. Tiene como objetivo la recolección de datos para la elaboración de un trabajo de investigación sobre el financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad. Las respuestas al mismo son anónimas y las mismas se analizaran y presentarán en forma agregada.



febekuliat@gmail.com (no compartidos) [Cambiar de cuenta](#)



Borrador restaurado

***Obligatorio**

¿En cuál de los siguientes rubros realiza, principalmente, actividades tu pyme familiar? *

- Comercial mayorista
- Comercial minorista
- Transportista
- Hoteleros - Gastronómicos
- Industrial
- Construcción

¿Cuántos años hace que comenzaron a trabajar como pyme familiar? *

Elige



Desde el inicio de las restricciones por la pandemia, ¿Cuántas veces requeriste financiamiento para tu pyme? *

- 0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10
-

¿Qué tan seguido tu pyme pasa por momentos de inestabilidad financiera o económica? *

- Muy seguido
- Algunas veces
- Pocas veces
- Nunca

Esa inestabilidad se debe a: *

- Mal desempeño de la operativa interna
- Desentendimiento familiar
- Variabilidad en los costos
- Variabilidad en las ventas o servicios
- Refinanciación de pasivos
- Falta de una adecuada planificación financiera

En épocas de crisis en tu pyme, ¿Cuál es la primera decisión que tomas en cuanto a financiamiento? *

Elige

- Postergar el pago de impuestos
- Autofinanciarse, con ahorros propios
- Autofinanciarse, con descapitalización (venta de bienes propios)
- Acudir a alguna entidad financiera privada
- Acudir a alguna entidad financiera pública
- Gestionar programas de auxilio de tipo público (subsídios capacitación, por ej)

¿Cuáles son los principales motivos por los que acuden como pyme al financiamiento? *

- Para asegurar el capital de trabajo (sueldos, servicios, stock, etc)
- Para adquirir bienes de capital o nuevas tecnologías
- Para acceder a nuevos mercados
- Para potenciarse y posicionarse frente a la competencia
- Para cancelar deudas

¿Cómo consideras el acceso al financiamiento privado? *

- Simple
- Complejo
- Imposible

¿Cuál de las siguientes fuentes de financiamiento bancario utilizan más seguido?

*

- Préstamos bancarios en cuotas
- Préstamos bancarios (descubierto en cuenta)
- Descuento de documentos (cheques)
- Confirming
- Factoring
- Leasing
- Ninguna

Quando hablamos de financiamiento privado, ¿Cuáles son las principales trabas que encuentran como pyme familiar para obtenerlo? *

- Exigen mucha documentación
- Demoran mucho en el otorgamiento
- No llegás a calificar por tamaño del negocio
- No llegás a calificar por falta de garantías
- No llegás a calificar por antecedentes negativo (veraz, por ej)
- Es muy alto es costo financiero

De la siguiente lista, ¿Tu pyme familiar obtuvo alguno de estas formas de financiamiento? *

- Anticipo de proveedores o clientes
- Cheques de pago diferido
- Obligaciones negociables
- Fideicomisos financieros
- Facturas de crédito electrónica
- Crowdfunding
- E-cheq
- Factura de crédito electrónica
- Pagaré digital
- Otro: _____

¿Conoces algunas de estas formas de financiamiento? *

	Si	No	Muy poco
Crowdfunding	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Ángeles Inversores	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Cooperativas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

¿Cuánto estas de acuerdo en que el financiamiento público es más accesible que el financiamiento privado? *

	1	2	3	4	5	
Nada de acuerdo	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy de acuerdo

Respecto de las fuentes de financiamiento público vigente, ¿a cuales tuvieron acceso? *

- Programa de Asistencia al Trabajo y la Producción (ATP)
- REPRO 1 (Programa de Recuperación Productiva)
- REPRO 2
- Crédito a tasa cero
- Programas del FONDEP
- Aportes no reembolsables
- Otro: _____

Al momento de optar por una línea de financiamiento, ¿tienen en cuenta el costo que resulta de esa decisión? *

- Si, lo tenemos muy en cuenta
- No, primero obtenemos el financiamiento y luego analizamos como afrontar la devolución
- A veces

Al momento de optar por una línea de financiamiento, ¿tienen en cuenta el costo que resulta de esa decisión? *

- Si, lo tenemos muy en cuenta
- No, primero obtenemos el financiamiento y luego analizamos como afrontar la devolución
- A veces

¿Cuántas formas de financiamiento han usado en simultáneo? *

- | | | | | | |
|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|
| 0 | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> | <input type="radio"/> |

¿Que tanto incide el tamaño de tu pyme al momento de requerir financiamiento privado comparado con grandes empresas? *

- Nada, las pymes acceden más fácilmente
- Mucho, las pymes tienen mayores impedimentos
- Es lo mismo para cualquiera de las dos

¿El financiamiento que optaste en época de inestabilidad cumplió con las expectativas y necesidades? *

- Totalmente
- Medianamente
- Para nada

¿Qué tan probable es para tu pyme familiar acceder a financiamiento privado? *

	1	2	3	4	5	
Poco probable	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	Muy probable

¿Considerás que la pyme integrada con familiares es más ventajosa que la pyme en donde los miembros no son familiares? *

- Sí
- No
- Tal vez

Si tenés que analizar los motivos por los cuales la familia es más apropiada para emprender una pyme, ¿cuáles elegirías? *

- Existe mucha confianza
- Es más fácil tomar decisiones y ponerse de acuerdo
- Se tiene una proyección a largo plazo
- Se cuenta con valores propios de la familia
- Se tiene mayor experiencia en el rubro

De estas herramientas de facilitación financiera, ¿cuáles conoces? *

- Subsidios del estado nacional, provincial o municipal
- Aportes no reintegrables

Quando es necesario buscar financiamiento, ¿como influye la familia integrante de la pyme en la toma de la decisión? *

- Siempre nos ponemos de acuerdo
- Analizamos todas las alternativa y luego votamos la que consideramos más conveniente
- Como no conocemos mucho del tema buscamos asesoramiento externo
- Es muy complicado llegar a un acuerdo

¿Cómo deciden cual financiamiento es más apropiado para su pyme y la situación de crisis que están atravesando? *

- Elegimos la que requiere de menos documentación
- Analizamos las distintas tasas y plazos
- Investigamos minuciosamente cuales son las lineas disponibles tanto privadas como públicas y elegimos la más apropiada
- La primera que aparezca

¿Creés que la capacitación en cuanto a gestión estratégica permite mejorar la competitividad de tu pyme y de esa manera no tener la necesidad de buscar financiamiento externo o que el mismo sea el más apropiado? *

- Si, siempre me capacito
- No, no me gusta capacitarme
- A veces busco capacitación
- No conozco programas de capacitación en mi sector
- No hay capacitación

¿Diferencia en el uso habitual, los financiamientos particulares (familiares) de los estrictamente empresariales?

- Sí, totalmente. Usamos herramientas separadas
- Sí, los separamos en papeles de trabajo porque usamos las mismas herramientas
- No, porque no usamos los 2 en simultáneo
- No, es complicado y no lo creemos necesario

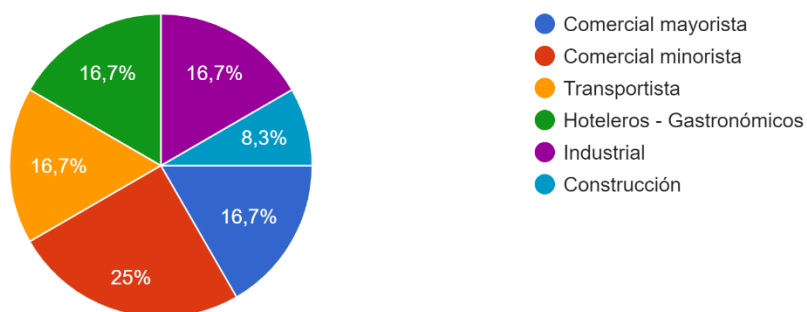
Anexo 3: Preguntas de la entrevista realizada

1. ¿Cuál es tu relación con las Pymes?
2. ¿Cuál es tu experiencia con respecto a pymes familiares propiamente dicho?
3. ¿Qué consejo le das a una pyme cuando se encuentra atravesando una crisis económica/financiera?
4. ¿Considerás que las pymes familiares buscan financiamiento solo en épocas de crisis o en otros momentos también?
5. ¿Cuál es tu experiencia respecto del financiamiento de tipo privado?
6. En cuanto a las líneas de asistencia por parte del Estado ¿Cuáles les aconsejas a las pymes que llegan buscando consultoría?
7. ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de las cuales tenés conocimiento? ¿Cuáles de estas utilizando actualmente?
8. ¿Cuáles son las líneas de financiamiento que más te consultan o buscan las pymes familiares?
9. ¿Qué demandas se pudieron satisfacer y cuáles no?
10. ¿Tenes experiencia sobre financiamiento por medio de Crowdfundig, Ángeles Inversores o Cooperativas?
11. ¿Qué otras cuestiones crees interesante remarcar sobre estas temáticas?

Anexo 4: Datos relevantes de resultados de las encuestas

¿En cuál de los siguientes rubros realiza, principalmente, actividades tu pyme familiar?

12 respuestas



¿Cuántos años hace que comenzaron a trabajar como pyme familiar?

12 respuestas

