

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

**El financiamiento como herramienta para consolidar Pymes familiares en
Catamarca**

Financing as a tool to consolidate family SMEs in Catamarca

Autor: Analía Karina Ortiz

DNI: 30.813.694

Legajo: VCPB21765

Director del TFG: Juan Ferreiro

Argentina, noviembre, 2021

Índice

Resumen y palabras claves	2
Abstract y keywords	3
Introducción	4
<i>Objetivo general</i>	17
<i>Objetivos específicos</i>	17
Métodos	18
<i>Diseño</i>	18
<i>Participantes</i>	18
<i>Instrumentos</i>	20
<i>Análisis de Datos</i>	20
Resultados	21
Discusión	26
Referencias	36
Anexo	39

Resumen

El presente trabajo tuvo como objetivo determinar si las alternativas de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, les permitió mantenerse activas en una situación de crisis transitada en el año 2020.

La investigación empleada fue de tipo y alcance descriptivo, permitiendo conocer de forma expresa, las características de las Pyme familiar y las diferentes fuentes de financiamiento a los que pudieron acceder, tanto en el mercado financiero, como en el de capitales. Posteriormente, luego de seleccionar una muestra integrada por 10 Pymes, se realizó entrevistas semiestructuradas, que permitió exponer las dificultades para el acceso al financiamiento, teniendo en cuenta la situación de crisis económica del año 2021.

Como conclusión se pudo determinar que las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca no poseen conocimientos fehacientes de todas las alternativas de financiamiento a las que pueden acceder, centrando su elección en el autofinanciamiento y el acuerdo con proveedores. Si bien, el Estado Nacional ofreció líneas de crédito con tasas subsidiarias para reactivar la economía, como las Pymes no lograron cumplir con los requisitos, no se logró utilizar la misma como elemento para reducir el impacto de la crisis, limitando su efectividad.

Palabras Claves: pequeña empresa, recesión económica, financiación

Abstract

The present work had as objective to determine if the financing alternatives used by the family SMEs of San Fernando del Valle de Catamarca, allowed them to remain active in a crisis situation experienced in the year 2020.

The research used was of a descriptive type and scope, allowing to expressly know the characteristics of family SMEs and the different sources of financing that they could access, both in the financial market and in the capital market. Subsequently, after selecting a sample made up of 10 SMEs, semi-structured interviews were conducted, which allowed exposing the difficulties in accessing financing, taking into account the economic crisis situation of 2021.

As a conclusion, it was possible to determine that the family SMEs of San Fernando del Valle de Catamarca do not have reliable knowledge of all the financing alternatives that they can access, focusing their choice on self-financing and the agreement with suppliers. Although the National State offered credit lines with subsidiary rates to reactivate the economy, since SMEs were unable to meet the requirements, it was not possible to use it as an element to reduce the impact of the crisis, limiting its effectiveness.

Keywords: small business, economic recession, financing

Introducción

La globalización y la fluctuación de los mercados, dificultan la expansión de las empresas por el ambiente inestable, donde los factores de la economía como la inflación, la devaluación, las tasas de interés, los salarios y las decisiones presupuestarias obstaculizan el crecimiento, en particular, de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), lo que se agrava en situaciones de crisis económicas (Nic-Pool y Báez-González, 2016).

Para Rapoport y Brenta (2010), el término crisis hace referencia, en una economía de mercado, a ciclos o fluctuaciones económicas. Estos son originados, principalmente, por factores endógenos al sistema, aunque existen factores externos, como desastres climáticos, guerras o pandemias, que pueden coadyuvar a ellas. Lo que caracteriza el período de contracción o recesión, donde la fase más aguda se denomina crisis, es la disminución general de la actividad económica. En la misma, se observa una contracción de la producción de bienes y servicios y del empleo, acompañada por una reducción general del nivel de rentabilidad, precios y salarios, que afectan a todos los actores que participan dentro de la economía.

Tanto para los países desarrollados como aquellos en vía de desarrollo, los principales actores dentro de sus economías son las Pymes. Según los datos de la CEPAL (2016), en América Latina, las Pymes representan el 99% del total de empresas y generan el 67% del empleo privado. Tienen la característica de ser un conjunto heterogéneo, donde más del 85% son el resultado de estrategias de autoempleo en situación de informalidad, que presentan dificultades para acceder a recursos financieros externos y realizan actividades con bajos requerimientos técnicos. El resto de las Pymes, un 15%, poseen altas tasas de crecimiento, un comportamiento más dinámico, cuyo desempeño responde

al aprovechamiento de oportunidades de mercado, a través de una gestión empresarial eficiente e innovadora. Considerando sus características, aquellas con estructuras informales son las más afectadas frente al impacto de las crisis económicas.

En Argentina, la forma de conceptualizar a las Pymes ha cambiado desde la Ley 24.467, de 1995, la cual dispone que la autoridad de aplicación, la Secretaría de Emprendedores y Pequeña y Mediana Empresa (SECPyME) dependiente del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, es la encargada de definirla y actualizar los valores que permiten caracterizarlas. Una Pyme es una entidad que realiza sus actividades en el país, en alguno de los siguientes sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas y su categoría se establece en función a la actividad declarada, los montos de las ventas totales anuales o la cantidad de empleados (Terlato, 2020). Una vez inscripta en el registro de MiPyMES, la entidad obtiene un certificado que le permite, no solo acreditar su condición, sino también, acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia. Entre los programas de financiamiento se pueden nombrar:

- Créditos para inversión productiva otorgado por el Ministerio de Desarrollo Productivo.
- Créditos para inversión productiva y capital de trabajo Banco Nación.
- Créditos para la reactivación actividad Pyme otorgados por el BICE.
- Créditos para Pymes del sector alimentos, turismo, culturales, industriales.
- Acceso a un aval de una Sociedad de Garantía Recíproca.
- Financiación para la actividad de exportación (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Según los datos del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2020), existen en Argentina, 853.886 Pymes, donde el 99% poseen menos de 200 empleados. De este grupo, el 90% son entidades de tipo familiar, generando el 70% del PBI y el 60% del empleo privado. Esto indica que las Pymes familiares son el sustento de la economía, siendo necesario distinguir cuando una empresa es de tipo familiar (Alonso, 2020)

Indagando en la bibliografía, no existe una única forma de definir el término. Para Soto Maciel (2013), una empresa es familiar, cuando la propiedad y la dirección están en manos de uno o más miembros del mismo grupo familiar y que el objetivo del fundador es que la entidad continúe en poder de sus descendientes, manteniendo de esta forma el patrimonio familiar.

Según Dodero (2012), las empresas familiares se desarrollan sobre una base de doble sistema: por un lado, está la familia y por otro, el negocio. Además, establece que, independientemente de la forma jurídica que adopte, son dirigidas por la familia, que hace de ella su medio de vida. Las relaciones entre ambos sistemas, pueden generar sinergia positiva o negativa, ocasionando obstáculos para su continuidad y/o desarrollo.

Las características de las empresas familiares generan fortalezas y debilidades. En el caso de las fortalezas, pueden convertirse en ventajas competitivas, siendo las mismas las siguientes:

Tabla 1
Fortalezas de una empresa familiar

Compromiso:	Los miembros poseen un mayor compromiso y dedicación para contribuir al éxito de la empresa.
Conocimiento y comunicación:	Poseen procedimientos propios para desarrollar las actividades que los distingue de sus competidores. Los conocimientos son transmitidos por el fundador a los miembros por lo que la comunicación es una fuente clave de ventaja competitiva.
Flexibilidad en el trabajo, tiempo y dinero:	Proviene del compromiso de los miembros. Estos pueden realizar horas extras sin la correspondiente remuneración en busca del éxito empresarial. También se puede observar una postergación de la distribución de dividendos para reinvertir las ganancias en la empresa.
Visión a largo plazo:	La subsistencia de la empresa es su objetivo principal, dado que constituye el legado familiar.
Cultura estable:	La cultura proviene de los valores y normas del fundador, basados en la ética, las normas y los valores presentes en la familia. Conjuntamente, se observa una estabilidad en diferentes áreas, lo que permite que todos sus miembros saben cómo se deben hacer las cosas, siempre siguiendo los valores inculcados por el fundador.
Rapidez en la toma de decisiones:	Las decisiones se encuentran concentrada y limitada a un familiar o a un grupo mínimo de miembros.
Superposición del rol de propietario y gerente:	Esto genera que los negocios posean menores costos de administración, porque no se invierte en supervisión y control. Asimismo las decisiones pueden constituirse como una ventaja competitiva puesto que, se busca una gestión eficaz, que le permita un desarrollo empresarial de largo plazo.
Confiabilidad y orgullo:	El resultado del compromiso y la cultura estable, genera que estas empresas sean más sólidas y confiables, lo que es percibido por los terceros que se relacionan con la misma, que reciben una atención más cordial y un mejor servicio.

Fuente: (Barroso y Barriuso, 2014)

En el caso de las debilidades, si no se logran minimizar, pueden limitar el crecimiento y sostenimiento de la empresa familiar. Según Venturi (2012), si bien el macroentorno afecta al desarrollo de las Pymes familiares, lo que afecta la continuidad de la misma, es la falta de profesionalización, que trae como consecuencia, una gestión ineficiente, errores en la producción de bienes y servicios, lo que impediría satisfacer las necesidades de los clientes, reduciendo las ventas y la rentabilidad.

Por ende, es necesario identificar las debilidades de las Pymes familiares para establecer acciones que logren su minimización.

Tabla 2
Debilidades de una empresa familiar

Rigidez:	Existe una forma rígida para afrontar los problemas y forma de abordar los cambios. En este tipo de empresas normalmente se hacen las cosas, de la misma manera, dado que interpretan que es su fórmula de éxito.
Sucesión:	El traspaso generacional genera un cambio de liderazgo, que puede provocar dificultades y con problemas en la familia propietaria, que en el peor de los casos puede generar la muerte de la empresa familiar.
Conflictos emocionales:	Las emociones de los integrantes influyen en el sistema empresarial donde las decisiones deben tomarse de forma racional. Además, en algunas empresas familiares los intereses familiares son más importantes que los empresariales.
Confusión del patrimonio de la empresa y el de la familia:	Ausencia de límites entre el patrimonio y la gestión lo que puede generar problemas financieros en la empresa.
Problemas de financiación:	Las mismas, son más vulnerables a los problemas de auto-control, esto genera que la principal fuente de fondos es la autofinanciación. La reticencia de financiarse externamente se debe a que no quieren perder el control de la empresa al incorporar agentes externos.
Liderazgo y legitimidad:	Por ausencia de facultades para seguir la gestión empresarial, otorgando el mando a las generaciones de manera altruista, pueden generar amenazas al negocio, por falta de capacidades profesionales para dirigir la empresa familiar.

Fuente: (Barroso y Barriuso, 2014)

La realidad de las Pymes familiares, es que de 100 entidades que son fundadas, solo el 25% sobrevive a la segunda generación, el 4% a la tercera generación y el 1% a la cuarta, exponiendo que no pudieron resolver las debilidades (Hambra; Club Argentino de Negocios de Familia, 2014).

Esto genera la necesidad de otorgar herramientas que les permita mantenerlas activas, en particular en épocas de crisis, es decir, de forma que puedan contar con recursos financieros que les permita desarrollar la actividad de las Pymes.

Para Domínguez y Manso, citado por Miranda (2013), los recursos financieros les permiten a las Pymes, mantenerse activas, porque con los mismos, pueden adquirir activos para la producción de bienes y/o prestación de servicios. Además, deben contar con el monto necesario para que puedan cubrir el período de tiempo que existe entre la compra de los insumos y el cobro a los clientes, donde la Pyme debe cumplir con las

obligaciones inherentes de la actividad. Esto indica que la falta de fondos puede atentar contra su crecimiento.

Los recursos financieros pueden provenir de diferentes fuentes, las cuales pueden ser internas como externas:

- Fuentes internas: en este caso, los recursos se denominan propios o autofinanciamiento, los cuales son provistos por los propietarios de la Pyme o provienen de los recursos financieros generados por su actividad.
- Fuente externa: son aquellos recursos que provienen de terceros. Esto genera un incremento del pasivo y del costo financiero y los fondos se materializa como una deuda. Existe la posibilidad de obtener fondos externos por medio de una apertura del capital (Mogollón, 2011)

En el caso de recurrir a financiamiento externo, las Pymes pueden acceder a recursos financieros en el mercado financiero. Dentro del mercado financiero existen dos ambitos donde los oferentes de recursos financieros realizan operaciones con los demandantes de los mismos: el mercado bancario y el mercado de capitales (Erpen y Fanelli, 2014).

Según lo expresan Erpen y Fanelli (2014), en el mercado bancario, los actores financieros actúan como intermediarios, recibiendo depósitos de las unidades superavitarias y otorgando créditos a las unidades deficitarias que demandan financiamiento. La actividad está regulada por el Banco Central de la República Argentina y los tipos de actores que existen son: los bancos comerciales y de inversión, las compañías financieras y otras entidades como las cooperativas, empresas de créditos al consumo y cajas de crédito.

Argentina cuenta con un segmento de intermediación financiera reducido en comparación con los países de Latinoamérica, donde el crédito bancario tomado por el sector privado en porcentaje del PBI, es del 10,50%, exponiendo la debilidad para otorgar financiamientos para inversiones que permitirían consolidar la economía. La relación entre el crédito privado sobre PBI, es un 44% menor que la de Perú, alrededor del 62% al de Brasil y el 71% de Chile (Persichini y Feldman, 2020)

Estos porcentajes son el reflejo de las elecciones de las Pymes sobre las fuentes de financiamiento, lo que expone que, en primer lugar, optan por el autofinanciamiento, lo que reduce el monto de recursos disponibles para su crecimiento. Según Vázquez Talavera (2016), las Pymes familiares adoptan diferentes políticas de financiamiento que las distinguen de las no familiares. Estas establecen un orden de preferencias en la elección de fuentes de financiación. La principal fuente, es el autofinanciamiento, porque su utilización no presenta costo financiero. Dado que presentan aversión al riesgo, limitarán al máximo la utilización de las fuentes externas, por el temor de perder el patrimonio familiar.

Para Rojas (2017), a pesar de determinar al financiamiento como una herramienta apta para apoyar una inversión, se observan dificultades para que las Pymes puedan acceder a fondos provenientes de entidades bancarias. Si bien existen otros factores que permiten a una Pyme lograr el éxito empresarial, la ausencia de financiamiento puede generar que un negocio fracase.

Según lo indagado por el Observatorio Pyme (2013), la limitación al acceso de financiamiento, no se debe a la aversión al riesgo de las Pymes, sino que es motivado por la escasa oferta de las entidades financieras, dado que consideran a las Pymes como un

segmento de alto riesgo. Ante los elevados niveles de informalidad y la baja calidad de información para evaluar su situación económica-financiera, trae como consecuencia que el 30% de las solicitudes sean rechazadas.

Por otro lado, se encuentra el mercado de capitales, donde oferentes de recursos realizan transacciones de compra y venta, por medio de intermediarios autorizados. Los ámbitos para operar en Argentina son: las Bolsas de Comercio y Mercados de Valores, y el Mercado Abierto Electrónico, los cuales están supervisados por la Comisión Nacional de Valores. En este mercado, las unidades superavitarias deciden qué valores negociables, que son emitidos por las unidades deficitarias, quieren comprar, asumiendo el riesgo de la operación. La actividad del intermediario es participar de la negociación de los activos sin decidir a quién prestar y sin asumir riesgos (Erpen y Fanelli, 2014).

Según el informe de la Comisión Nacional de Valores del mes de julio/2021, el financiamiento obtenido por las Pymes ascendió a \$22.291 millones, configurando un incremento del 67% en función al mismo mes del año 2020. El financiamiento del segmento Pyme representó el 19% del financiamiento total otorgado en el mercado de capitales. La herramienta más utilizada de financiamiento es el descuento de cheque de pago diferido. El mismo proporcionó al segmento Pyme, \$17.242 millones. Dentro de este grupo están: (Comisión Nacional de Valores, 2021)

- Cheque avalado, es decir, una modalidad exclusiva para Pymes, que aportó \$13.614 millones en el mes de julio/2021. Para acceder al mismo, debe contar con la garantía de una Sociedad de Garantía Recíproca para su negociación, lo que le permite acceder a una menor tasa de financiamiento similar a las ofrecidas a las grandes empresas.

- Cheques directo, el financiamiento llegó a \$3.628 millones. En este caso, el librador del cheque solicita autorización para cotizar el instrumento en el mercado de valores. Para negociar este tipo de cheque de forma directa, la Pyme requiere autorización de la Bolsa de Valores. Este tipo de financiamiento está enfocado a grandes empresas o pymes con una facturación importante.

Seguidamente, en orden de utilización por las Pymes, se encuentra el pagaré bursátil, que otorgó \$2.066 millones de recursos financieros a las Pymes. El mismo puede estar emitido en pesos o dólares, donde el plazo máximo no puede superar los 3 años. Para su negociación, el documento debe quedar en custodia en el Mercado Argentino de Valores S.A (MAV), en una entidad financiera o en la entidad que designe el MAV. Y las restantes herramientas, que representan un flujo de activos financieros \$2.983 millones, distribuidos en fideicomiso financiero, obligaciones negociables y factura de crédito electrónica (Comisión Nacional de Valores, 2021).

Los fideicomisos financieros aportaron \$1.604 millones (9% del total del financiamiento) a las Pymes. Esta herramienta permite a las Pymes obtener fondos líquidos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio, conformando una propiedad fiduciaria. Como los bienes quedan excluidos del patrimonio, los acreedores de la Pyme no pueden accionar sobre los mismos, por lo que los inversores no son afectados por el riesgo comercial de la actividad de la Pyme. Esta característica, le permite mejorar su calificación y reducir el costo del financiamiento (Comisión Nacional de Valores, 2021). En el caso de obligaciones negociables, su aporte fue de \$1.079 millones (5% del financiamiento Pyme). En este caso, las Pymes obtienen

financiamiento con la emisión de bonos privados que representan valores de deuda del emisor. Se requiere la obtención del aval de una Sociedad de Garantía Recíproca.

Finalmente se encuentran como herramienta de financiamiento elegido por las Pymes, las facturas de crédito electrónicas, otorgando \$301 millones (2% total del financiamiento Pyme). Esta herramienta permite convertir un crédito comercial en financiero. Una vez emitida la Pyme puede dejar el instrumento en custodia, en la caja de valores (Mercado Argentino de Valores S.A, 2017)

Para la Cámara Argentina de Sociedad y Fondos de Garantía (2017), la inclusión financiera de las Pymes es esencial para el crecimiento económico. Existen fallas e imperfecciones para que las Pymes puedan acceder a financiamiento, limitando su crecimiento y dificultando la supervivencia de estas entidades. Por ende, dentro del marco de la Ley N° 24.467, surgen las Sociedad de Garantía Recíproca, que tienen como objeto principal el otorgamiento de avales o garantías, como también, brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a las Pymes que quieran acceder a financiamiento externo. Para lograr un aval la Pyme debe: (Erpen y Fanelli, 2014).

- Exposición del motivo que genera su requerimiento de financiamiento (inversión, capital de trabajo, etc.), reseña del proyecto o necesidad específica.
- Presentación de documentación para evaluar como: los tres (3) últimos balances, ventas actualizadas, referencias comerciales y bancarias, garantías ofrecidas, presentación del certificado Mi Pyme, cumplimiento de obligaciones fiscales y toda documentación que requiera la entidad para efectuar la evaluación.

Una vez finalizada la evaluación y determinado el riesgo crediticio de la Pyme, se establece el monto máximo de riesgo a garantizar y los instrumentos recomendados. Finalmente, se entrega el aval y la Pyme puede comenzar a utilizarlo. Sin embargo, analizando los datos estadísticos a enero del 2021, la cantidad de Pymes asistidas por Sociedades de Garantía Recíproca fue de 40.657, reflejando un incremento del 17%, con respecto al mismo mes del año 2020. Si bien, es favorable el incremento de Pymes que buscan asistencia, solo representa el 5% del total de Pymes existentes en el país (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Dada la importancia de las Pymes en la economía, existen diferentes autores que han investigado la relación del financiamiento como herramienta para su crecimiento y consolidación.

Para Chari (2017), el crédito es el eslabón determinante para el crecimiento del proceso económico de producción, intercambio y consumo. Por ende, la falta de financiamiento es un obstáculo para el desenvolvimiento operativo, lo que se traduce en pérdida de oportunidades de negocio y hasta la muerte de la misma, que se agrava en situación de crisis. Si bien, el mercado de capitales se presenta como una alternativa, los problemas de incentivo y de asimetría de información que son la limitación para el acceso de créditos para Pymes en los bancos, también se presentan en el mercado de capitales. La estructura, la historia operativa, el grado de calidad institucional y la dimensión de sus negocios no se ajustan a los requerimientos y costos del mercado, es lo que impide el acceso al financiamiento.

Considerando la investigación de Laiton y Lopez (2018), la limitación que les impide consolidarse en el sector a las Pymes, es la ineficiencia en su gestión, en el manejo

de sus recursos y la falta de capacitación de los miembros que ocupan puestos estratégicos dentro de la Pyme familiar.

Según Fayó y Paredes Rodríguez (2018), el problema que genera que las Pymes familiares no utilicen como fuente de financiamiento el crédito bancario, no se debe a la aversión al riesgo, sino al elevado costo debido a las altas tasas y a los costos bancarios de la operación y los plazos de devolución que no se ajustan con los plazos de inversión. Sumado a esta realidad, las Pymes presentan mayor informalidad en su gestión y administración, dificultando la presentación de la documentación para la aprobación del crédito solicitado.

Para reducir estas dificultades, desde el Estado, tanto nacional como provincial se ofrecen propuestas de financiamiento a tasas subsidiaria. Teniendo en cuenta la crisis económica imperante, además de las acciones del gobierno nacional, cada provincia ha establecido líneas de crédito a tasa subsidiaria, para facilitar el acceso a financiamiento a las Pymes:

- Línea Desarrollo Federal-Inversión Productiva, para Pymes de Catamarca a tasa subsidiada: 22% fija con bonificación del FONDEP
- Créditos para el sector industrial, comercio y servicios con destino: capital de trabajo y bienes de capital.
- Asistencia a la creación de empleo para el sector textil y calzados, con asistencia financiera no reembolsable.
- Bonificación de Tasa de interés con el reintegro hasta el 50% de los intereses (Ministerio de Industria, Comercio y Empleo, 2021)

Estas posibilidades existentes generaron que el número de entidades que solicitó financiamiento en el año 2020, tuviera un aumento del 25,7% respecto al año 2019, donde los demandantes de fondos provienen principalmente del sector servicios. Si a estos datos se le adiciona que la tasa de actividad y la tasa de empleo tuvieron una reducción del 3,8% y 3% respectivamente, es necesario verificar el motivo por el cual las Pymes no utilizan las fuentes de financiamiento, como herramienta para incorporar fondos a la entidad y reducir el impacto negativo de la situación de crisis económica. Analizando investigaciones anteriores como las efectuadas por Fayó y Paredes (2018), Miranda (2013) y Nic-Pool y Báez-González (2016), las limitaciones observadas por las Pymes para acceder al crédito son: la informalidad de su gestión empresarial, lo que impide el cumplimiento de los requisitos y las altas tasas de interés establecidas por los oferentes de fondos. Teniendo en cuenta lo expresado por los autores especializados y teniendo en cuenta que los antecedentes planteados, no tuvieron en cuenta un ecosistema empresarial integrado por micro y pequeñas, como es el de la provincia de Catamarca, se plantean los siguientes interrogantes: ¿Es el acceso al financiamiento lo que le permite a las Pymes familiares de la localidad de San Fernando del Valle de Catamarca paliar la crisis y mantenerse en el mercado, en el año 2021? ¿Las Pymes familiares de la localidad de San Fernando del Valle de Catamarca conocen todas las alternativas que existen para financiarse?

Se pretende con la búsqueda de las respuestas a los problemas planteados, determinar la importancia de la inclusión financiera de las Pymes familiares, como elemento para potenciar a las principales generadoras de empleo. Conjuntamente, se determinará la eficacia de las herramientas de financiación utilizadas, lo que expondrá la factibilidad de las ofertas de financiamiento para Pymes. Finalmente, la conclusión final,

a diferencia de los antecedentes, busca un cambio en las tomas de decisiones sobre el financiamiento.

Objetivo general

Analizar las diferentes fuentes de financiamiento que pueden utilizar las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca para lograr superar la situación de crisis en el año 2021.

Objetivos específicos

- Identificar las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca durante periodos de crisis.
- Exponer las dificultades que observaron en el momento de elegir las fuentes de financiamiento las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca y si permitió reducir el impacto de la crisis económica.
- Identificar las fuentes de financiamiento más favorables teniendo en cuenta las características de las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca en contexto de crisis.

Métodos

Diseño

Para efectuar la presente investigación se procedió a definir su alcance, optando por uno de tipo descriptivo, que permitió con la observación, interpretar las características del sujeto determinado para la investigación, las Pymes Familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, en el año 2021.

En el caso del enfoque, se aplicó uno de tipo cualitativo. La selección del mismo fue motivado porque se buscó responder la pregunta de investigación, sin emplear datos numéricos, con la indagación del comportamiento de los sujetos de estudio.

Finalmente, se definió el diseño del trabajo de investigación seleccionando uno no experimental transversal, porque se efectuó sin manipular las variables, observando los hechos en un mismo momento para cada sujeto de estudio, para su posterior análisis. Se logró conseguir una imagen de la situación de cada Pyme familiar de San Fernando del Valle de Catamarca, seleccionada bajo análisis.

Participantes

En primer lugar, se definió la población que hace referencia a un conjunto de sujetos que poseen determinadas especificaciones o características similares para realizar la investigación. De esta forma, quedó definida por las Pymes familiares que desarrollan su actividad en la capital de la provincia de Catamarca. Una vez identificada la población, se determinó la muestra, por medio de la técnica de muestreo, no probabilística intencional. Esto indica, que la elección de los sujetos, fue decisión del investigador. Se presenta a continuación la reseña de las entrevistadas 10 pymes familiares entrevistadas:

Tabla 3
Reseña de las Pymes entrevistadas de San Fernando del Valle de Catamarca

	Pyme1	Pyme2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme5
F. inicio	2004	1985	1987	2008	1974
Rubro	Servicio, venta de pinturas, por mayor y menor	Servicios Estudios de geología, evaluación de proyecto de inversión	Comercial Venta de neumáticos	Comercial Corralón	Fabrica muebles
Dirección	1° Generación	2° Generación	2° Generación	1° Generación	2° Generación
F. Jurídica	SRL	SRL	SRL	Persona física	SRL
C. empleados	11	30	11	10	15
S. Información	Sistema para facturar	Si, sistema tango	Sistema para facturar	Sistema para facturar	Planillas Excel
Asesoramiento financiero-contable	Contador Externo	Contador interno	Contador Externo	Contador Externo	Contador externo
C. MyPyme	No	Si	No	No	Si
Solicitud de financiamiento	Si	Si	Si	Si	Si

	Pyme6	Pyme7	Pyme 8	Pyme 9	Pyme10
F. inicio	1999	1987	1975	1991	1974
Rubro	Fábrica de indumentaria telas de vicuña (Textiles S.R.L)	Panadería (Lomas Panadería)	Producción y venta de aceitunas (Olivares de Pomán S. R.L)	Fabricación y venta de maquinaria agrícola (Coteca S.R.L)	Productor y vendedor de vinos (La Catamarqueña S.R.L)
Dirección	1° y 2° Generación	1° Generación	2° Generación	1° y 2° generación	2° Generación
F. Jurídica	SRL	SRL en proceso	SRL	SRL	SRL
C. empleados	14	10	23	12	15
S. Información	Posee un sist inf. Contable	Datos en planillas de Excel	Posee un sist inf. Contable	Datos en planillas de Excel	Datos en planillas de Excel
Asesoramiento financiero-contable	Contador externo	Contador externo	Contador externo	Contador externo	Contador externo
C. MyPyme	No	No	Si	No	Si
Solicitud de financiamiento	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

No se consultó nivel de ventas para evitar la resistencia a las respuestas, dado que las mismas se realizaron por video llamada. Previo a la realización de las entrevistas se les solicitó que firmen el consentimiento firmado (Anexo N°1).

Instrumentos

Los instrumentos utilizados fueron de tipo cualitativo. Se comenzó con bibliografía de autores especializados, investigaciones publicadas en revistas especializadas sobre Pymes familiares, fuentes de financiamiento para Pymes dentro del mercado financiero y de capitales. Seguidamente, se indagó trabajos de grado y posgrado sobre financiamiento Pymes publicados en sitios web y revistas.

La última herramienta fueron las entrevistas de tipo semiestructuradas. Previo al proceso, el investigador preparó un listado de preguntas, siguiendo los planteos realizados en cada objetivo específico definido para la investigación. Se les permitió ampliar sus respuestas, para darle al entrevistado mayor libertad. El listado de preguntas se encuentra incorporado en el anexo N°2.

Análisis de Datos

Este punto, se inició con el procesamiento de la información obtenida de fuentes bibliográficas, investigaciones sobre las Pymes familiares y las fuentes de financiamiento utilizadas, tanto en el mercado financiero y de capitales. Una vez finalizado, se seleccionó a aquellos autores que se ajustan a la línea temática seleccionada, permitiendo de esta forma definir la pregunta de investigación y los objetivos tanto generales como específicos. Seguidamente, con la muestra definida, se entrevistó a cada sujeto que la integra, tomando como guía un listado de preguntas. Finalmente, para el armado de la discusión, se utilizó los resultados obtenidos de las entrevistas, los antecedentes seleccionados y el marco teórico, lo que permitió obtener las respuestas a las preguntas de investigación planteadas, establecer las debilidades, fortalezas del trabajo y las líneas de investigación para posteriores trabajos.

Resultados

En este punto se exponen los resultados de las entrevistas realizadas a las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca donde el 50% está dirigida por la segunda generación, un 40% posee un sistema de información contable que le permite conocer el resultado del ejercicio previo al cierre del ejercicio y de este grupo, solo una posee un contador interno y el 100% solicitó financiamiento externo y sólo el 40% posee certificado MyPyme.

Seguidamente, considerando el primer objetivo específico, se les solicitó a los participantes, *Identificar las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca durante periodos de crisis.*

- Pyme 1: luego del aporte del fundador, se recurrió a la Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), para reducir la carga de la seguridad social, durante la crisis. En otras crisis solo se acordaba con los proveedores nuevos plazos, pagando una tasa de interés.

- Pyme 2: 1° aporte de la familia propietaria, 2° se solicitó una garantía en una Sociedad de Garantía Recíproca y de esta forma se recurrió al descuento de cheques de pago diferido en el mercado de capitales. Las anteriores crisis, solo se realizaba aportes del fundador.

- Pyme 3: durante esta situación de crisis se utilizó el ATP y se buscó la ampliación de los plazos de pagos con proveedores. Esta última fue tomada en todas las crisis.

- Pyme 4: en el 2016 se debió utilizar préstamos bancarios, en dos de las 3 entidades bancarias, en las cuales es cliente. En la actual crisis, además del aporte propio, se utilizó el ATP, el descuento de cheques en el mercado de capitales y pagaré bursátil.

- Pyme 5: en todas las crisis se buscó darles una alternativa para que no se demoren los pagos de los clientes, ofreciendo descuentos a los clientes. De esta forma no se redujo el flujo de ingreso. Además, nunca se otorgó un crédito sin la correcta evaluación crediticia.

- Pyme 6: en todas las crisis se buscó aportes propios y acordar con proveedores con interés, de forma de no romper la cadena de pagos. En el 2015, ante la falta de fondos internos se recurrió a un crédito bancario. Finalmente, con la crisis se buscó ingresar al programa de ATP para los salarios y las alternativas ofrecidas por el banco nación a tasa subsidiaria.

- Pyme 7: se utilizó fondos propios y no fuentes externas, aunque eso implicaba una reducción de la cantidad ofrecida a los clientes de panificados. En la crisis por Covid-19, es la primera vez que se recurrió a financiamiento externo, se ingresó al ATP y consultó por un crédito con tasa subsidiaria, está en periodo de evaluación.

- Pyme 8: se utilizó fondos propios y también se firmó un pagaré por fuera de sistema. El interés fue tan alto que se presentaron dificultades para cumplir con el pago del mismo, lo cual fue cubierto con aporte de amigos. En la crisis por Covid-19, se recurrió al ATP, como fuente externa de financiamiento.

- Pyme 9 y la 10 (se informan juntas porque tuvieron un comportamiento similar); en todas las crisis se buscó aportes propios y acordar con proveedores con interés, el objetivo era mantener la relación comercial. En el 2015, fue la primera vez que recurrió a una entidad bancaria, pero no logró obtener el crédito. Ante el Covid-19, se ingresó al programa de ATP y los créditos a tasa subsidiaria. Es difícil lograr un crédito bancario porque nunca se accedió al mismo.

El resumen de las fuentes de financiamiento se expone en la siguiente tabla:

Tabla 4
Fuentes de financiamiento utilizadas

herramienta	Pymes familiares										Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Propio	1	1				1	1	1	1	1	7
ATP	1		1			1	1	1	1	1	7
Proveedores	1		1			1			1	1	5
S.G.R		1									1
Crédito E. Financiera				1		1					2
Desc. Che. En mdo capitales				1							1
Pagaré bursátil				1							1
Desc. Clientes					1						1
Fondos de amigos								1			1
Pagare								1			1

Fuente: Elaboración propia.

El segundo objetivo específico: Exponer las dificultades que observaron en el momento de elegir las fuentes de financiamiento las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca y si permitió reducir el impacto de la crisis económica.

Tabla 5
Dificultades de las fuentes de financiamiento utilizadas

	Herramienta	Dificultad
Pyme 1	Fondos propios	Sin dificultades, que la decisión del fundador.
	ATP	Sin dificultades para cumplir con los requisitos, pero se demoró la obtención de la ayuda.
	Financiamiento proveedores	No se observó problemas, incremento de la tasa de interés.
Pyme 2	Fondos propios	No se presentaron dificultades, acuerdo de los hermanos
	Garantía en Sociedad de garantía recíproca	No se observó problemas para cumplir con los requisitos, preparación por parte del contador.
	D. de ch. de pago diferido en el mdo de capitales	Con la garantía, se logró descontar los cheques a menor tasa que en las entidades financieras.
Pyme 3	Fondos propios	No existieron
	Acuerdo con proveedores	No se observó problemas, incremento de la tasa de interés.
	ATP	No se observaron problemas para cumplir con los requisitos, demoras con el ingreso de los fondos.
Pyme 4	Crédito Bancario	Se debió ampliar las garantías para lograr la aprobación de la carpeta crediticia
	ATP	No se observaron problemas para cumplir con los requisitos, demoras con el ingreso de los fondos.
	D. de ch. de pago diferido en el mdo de capitales	Primero debió recurrir a una Sociedad de Garantía Recíproca. Con la garantía se pudo acceder a la utilización de las herramientas del mdo de capitales.
	Pagaré bursátil	
Pyme 5	Fondos propios	No
	Descuento a cliente	Fue altamente aceptada por los clientes. No se modificó, el plazo medio de cobranza no se incrementa significativamente.
Pyme 6	Fondos propios	No
	Financiamiento proveedores	No se observó problemas, incremento de la tasa de interés.

	Crédito Bancario	Se debió ampliar las garantías para lograr la aprobación de la carpeta crediticia
	Fondos propios	No
	Crédito a tasa subsidiaria	Presento los requisitos para su aprobación, aun no recibió respuesta
Pyme 7	Fondos propios	No
	ATP	No se observaron problemas para cumplir con los requisitos establecidos del programa, demoras en el ingreso de fondos
	Crédito a tasa subsidiaria	Presento los requisitos para su aprobación, aun no recibió respuesta
Pyme 8	Fondos propios	No
	Pagare	Tuvo dificultades para cumplir con el mismo, debiendo recurrir a préstamos de amigos para cancelar el pagare
	ATP	No se observaron problemas para cumplir con los requisitos establecidos del programa, demoras en el ingreso de fondos
Pyme 9	Fondos propios	No existieron
	Acuerdo con proveedores	No se observó problemas, incremento de la tasa de interés.
	ATP	No se observaron problemas para cumplir con los requisitos, demoras con el ingreso de los fondos.
	Crédito Bancario	No logro su aprobación
	Crédito a tasa subsidiaria	Presento los requisitos para su aprobación, aun no logró su aprobación
Pyme 10	Fondos propios	No existieron
	Acuerdo con proveedores	No se observó problemas, incremento de la tasa de interés.
	ATP	No se observaron problemas para cumplir con los requisitos, demoras con el ingreso de los fondos.
	Crédito Bancario	No logro su aprobación
	Crédito a tasa subsidiaria	Presento los requisitos para su aprobación, aun no logró su aprobación

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

En el caso de verificar si las herramientas utilizadas les permitieron superar las crisis, el 100% alegó que ninguna fuente por sí sola, le hubiera permitido mantenerse activas. La reducción de la rentabilidad fue entre el 40% al 60%, llegando a tener que contraer la actividad (Pyme 8, 9 y 10).

En particular la Pyme 8, estuvo a punto de cerrar la actividad porque presentó dificultades con el pago del pagaré, no recomienda esa herramienta como fuente de financiamiento.

Solo el 40% recurrió al crédito bancario, (Pyme 4, 6, 9 y 10), solo dos lograron su aprobación, por lo que alegaron que no es eficiente dicha herramienta.

Las nuevas herramientas como el ATP y los créditos subsidiarios, fueron una buena alternativa, pero la demora de la aprobación o el ingreso de los fondos limitan la efectividad de la fuente, por lo que debieron recurrir a fondos propios para superar la crisis.

Finalmente se continuó con el *tercer objetivo específico: Identificar las fuentes de financiamiento más favorables teniendo en cuenta las características de las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca en contexto de crisis.*

En función a sus respuestas establecidas, se efectuó un orden de preferencia,

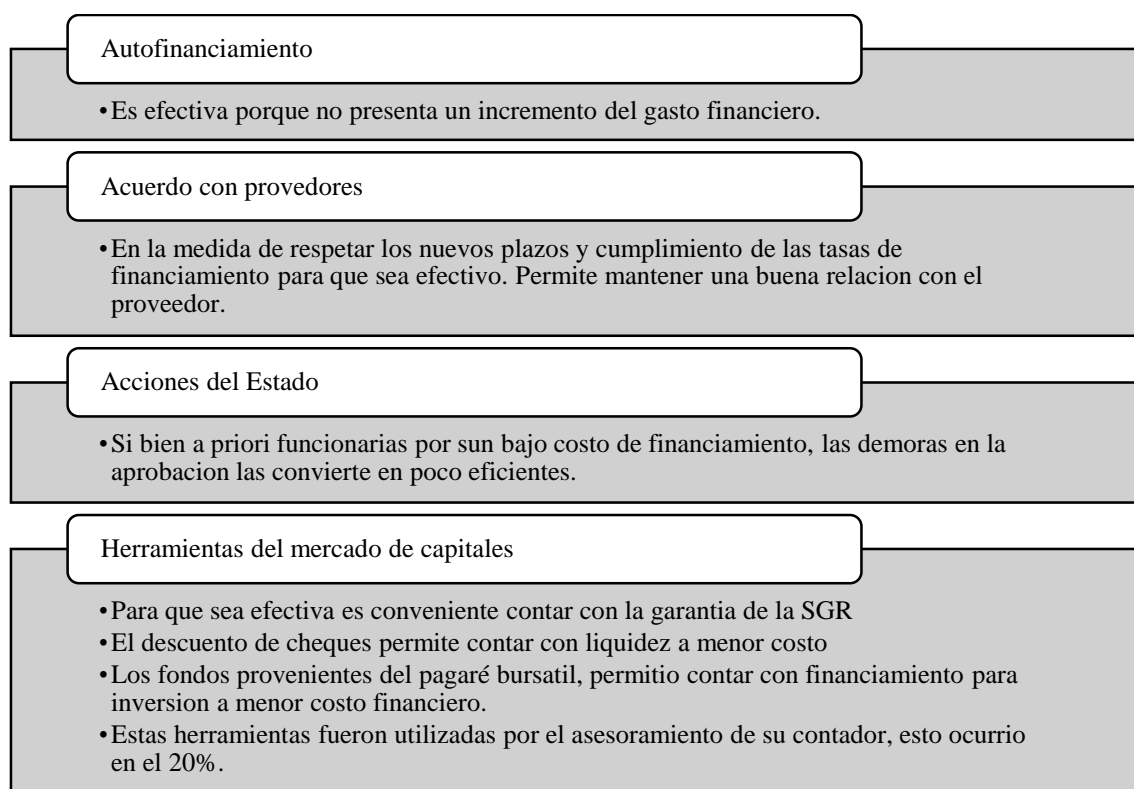


Figura 1 Herramientas más convenientes en función a la opinión de las Pymes entrevistadas

Fuente: Elaboración propia.

Discusión

El presente trabajo de manuscrito científico, tiene como objetivo, analizar las diferentes fuentes de financiamiento que pueden utilizar las Pymes familiares de la localidad de San Fernando del Valle de Catamarca, para lograr superar la situación de crisis transitada en el año 2021. La importancia de las Pymes es reconocida tanto en países desarrollados, como en aquellos que se encuentran en vías de desarrollo, por su participación en la economía. En particular, en América latina, considerando las estadísticas de la CEPAL (2016), las Pymes representan el 99% del total de empresas, desarrollando actividades en diversos sectores, lo que las convierte en las principales generadoras de empleo. Estos datos coinciden con los del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2020), indicando que en Argentina, el 99% de las Pymes poseen menos de 200 empleados y de este total, el 90%, son de tipo familiar, y más del 85% nacen de forma informal. Estas características las posiciona como las más afectadas frente al impacto de las crisis económicas. Considerando que desde el Estado nacional y provincial han ofrecido diferentes alternativas de financiamiento, es necesario conocer, si las Pymes familiares poseen el conocimiento de las mismas, lo que les permitiría elegir aquellas más convenientes, no solo considerando el gasto de financiamiento, sino aquella que le permita contar con los fondos necesarios para el desarrollo y posicionamiento en el mercado.

Como en todo el país, en Catamarca, las Pymes familiares se desarrollan en diversos sectores económicos, siendo la actividad principal, la agraria de bajo riego, por las características semiáridas de la provincia, continuando con la actividad comercial y de servicios. Para Venturi (2012), lo que afecta la continuidad de las Pymes familiares, es la falta de profesionalización, que trae como consecuencia, una gestión ineficiente,

errores en la producción de bienes y servicios, lo que impediría satisfacer las necesidades de los clientes, reduciendo las ventas y la rentabilidad. Esta situación no se replica en las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, dado que el 50% de las mismas, están dirigidas por la segunda generación, y en el caso de las dirigidas por la primera generación, las jóvenes poseen al menos 12 años de antigüedad en el sector. También contradice la estadística de Club Argentino de Negocio Familiar (2014), que indicó que sólo el 25% sobrevive a la segunda generación.

Para Chari (2017), la falta de financiamiento en las Pymes familiares se presenta como un obstáculo para su desarrollo operativo, lo que se traduce en pérdida de oportunidades de negocio y hasta la muerte de la misma, que se agrava en situación de crisis. Esta afirmación, coherente con lo indicado por las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, dado que el 100% establecieron que han requerido fondos, que les permitiera desarrollar la actividad en época de crisis. Conjuntamente, confirmaron el estudio de Miranda (2013), que estableció que el acceso a recursos financieros les permitió a las Pymes familiares, mantenerse activas. Sin embargo, para que sea efectiva, la misma debe proporcionar la cantidad de fondos que le permita desarrollar su actividad. Teniendo en cuenta lo observado, el 90% de las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, debieron recurrir a una combinación de herramientas para poder mantenerse activas, logrando así, contar con la cantidad de fondos requerida para sobrellevar las situaciones de crisis económicas.

Según Vázquez Talavera (2016), las Pymes familiares establecen un orden de preferencias en la elección de fuentes de financiación, siendo la principal, el autofinanciamiento, porque su utilización no presenta costo financiero. Esta observación,

coincide con las decisiones de financiamiento del 70% de las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca.

Teniendo en cuenta las fuentes de financiamiento externas, la alternativa más elegida por las Pymes familiares en San Fernando del Valle de Catamarca, es lograr una extensión del plazo de pago con sus proveedores. Dado que el 50% optó por esta alternativa, se confirma lo establecido por Vázquez Talavera (2016). Posteriormente, y evaluado la utilidad de las herramientas establecidas por el Estado como herramientas para paliar las crisis económicas y particularmente la transitada en el año 2021, se pudo observar que el 70% recurrió al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) y solo el 20% accedió a un crédito a tasa subsidiaria. Estas elecciones coinciden con las conclusiones de Barroso y Barriuso (2014), que indicaron que una particularidad de las Pymes familiares, es evitar el financiamiento externo, en particular la toma de créditos en entidades financieras, lo que reduce la posibilidad de contar con fondos para el desarrollo de la actividad.

Otra herramienta que pueden utilizar las Pymes familiares son las existentes en el mercado de capitales. Según el informe de la Comisión Nacional de Valores del mes de julio/2021, el financiamiento obtenido por las Pymes tuvo un incremento del 67% en función al mismo mes del año 2020. Sin embargo, el 20% de las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, eligieron, el descuento de cheques de pago diferido y el pagaré bursátil, como herramientas para acceder a fondos para mantenerse activas en el año 2021. Indagando sobre la elección de estas alternativas de financiamiento, las Pymes familiares entrevistadas alegaron que la propuesta fue presentada por su Contador Público, accediendo a los beneficios por estar inscriptas en el Registro MyPyme,

Una vez que la Pyme familiar toma la decisión de financiarse, lo que puede representar un debate y peleas entre los miembros de la familia propietaria, como lo establecen Barroso y Barriuso (2014). Por esta razón, se consultó sobre las dificultades que observaron en el momento de elegir las fuentes de financiamiento a las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca y si, una vez definida la fuente, el acceso a los fondos, les permitió reducir el impacto de la crisis económica. El 100% de las Pymes entrevistadas, establecieron que no hubo objeciones entre los miembros de la familia propietaria, cuando se tomó la decisión de buscar financiamiento externo, sino que surgieron en el momento de acceder a fondos externos. Según la CEPAL (2016), la principal limitación está relacionada al procesamiento del resultado de su actividad, generada por la informalidad con la que realizan la gestión empresarial. Esta es la realidad observada en las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, porque si bien el 100% posee un asesor contable que les permite cumplir con sus obligaciones impositivas y laborales, solo el 30% posee un sistema contable que les permita contar con información fehaciente para la toma de decisiones y la exposición de los resultados empresariales.

En el caso de los créditos en entidades financieras, el 40% de las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca presentó su solicitud, pero de este grupo solo el 50% accedió al mismo, pero alegaron, que debieron presentar nuevas garantías para lograr la aprobación final. Según la opinión del 60% de las entrevistadas, no tomaron como viable esta alternativa de financiamiento, por los altos costos financieros y las dificultades para cumplir con los requisitos solicitados. Esta respuesta avala lo indicado por Fayó y Paredes Rodríguez (2018), que establece que la limitación al acceso de esta herramienta, no es la aversión al riesgo, sino los elevados gastos financieros y los plazos de devolución

que no se ajustan a los plazos del flujo de ingresos de la actividad desarrollada. En particular, en el caso del Programa de Asistencia y Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP), el 70% de las Pymes entrevistadas, utilizaron esta fuente, pero establecieron como limitación, el plazo de aprobación e ingreso de los fondos, lo que generó que las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, debieran financiar este descalce financiero, optando por fondos propios para cubrir la obligación con sus empleados. Esta realidad coincide con lo establecido por Miranda (2013), que indicó que los recursos financieros pueden permitirles a las Pymes familiares, mantenerse activas, solo si el monto obtenido por la herramienta utilizada les permite cubrir el período de tiempo que existe hasta el cobro de las ventas.

En el caso de las herramientas de financiamiento del mercado de capitales, el 20% de las Pymes familiares entrevistadas que optaron por estas fuentes, alegaron no presentar dificultades en el acceso de fondo, ya que contaban con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca. Esta realidad demuestra la eficacia del aval obtenido por medio de dichas entidades, como elemento para facilitar el acceso al financiamiento externo. Por ende, no se confirma lo establecido por Chari (2017), que establece que la estructura, la historia operativa, el grado de calidad institucional y la dimensión de sus negocios no se ajustan a los requerimientos y costos del mercado de capitales. Al brindar asesoramiento técnico, económico y financiero a las Pymes, reduce esta limitación.

Para Rojas (2017), a pesar de determinar al financiamiento como una herramienta apta para apoyar una inversión, se observan dificultades para que las Pymes puedan acceder a fondos provenientes de entidades bancarias. Si bien existen otros factores que

permiten a una Pyme lograr el éxito empresarial, la ausencia de financiamiento puede generar que un negocio fracase.

Continuando con la discusión, es necesario analizar la efectividad de las herramientas utilizadas y si les permitieron superar la situación de crisis a las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca. Según la investigación de Laiton y Lopez (2018), lo que impide superar las crisis económicas y consolidarse en el sector a las Pymes familiares, es la ineficiencia en el manejo de sus recursos. En la misma línea, Venturi (2012), indicó que la falta de profesionalización incrementa la ineficiencia, por ende, a pesar de acceder a financiamiento, no sería efectivo como una herramienta para superar la crisis. En el caso de las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, el 100% de las entrevistadas establecieron que han utilizado al menos una herramienta de financiamiento ofrecida tanto en el mercado financiero como en el mercado de capitales, como forma de paliar la crisis del año 2021. Para las Pymes familiares entrevistadas, las alternativas más efectivas fueron el autofinanciamiento y el acuerdo con proveedores. Según lo expresado, se debe a que estas opciones, no generan un impacto negativo en las finanzas, minimizando el impacto generado por la pandemia de Covid-19, que arrojó una caída de la tasa de actividad del 3,8%, según lo estableció el Ministerio de Industria, Comercio y Empleo de la provincia de Catamarca. En el caso del acuerdo con proveedores, solo se negoció una extensión en el plazo, sin incurrir en un interés por mora, por lo que se observó un leve incremento del plazo de pago a proveedores. Este comportamiento confirma lo establecido por Vázquez Talavera (2016), que las Pymes familiares adoptan diferentes políticas de financiamiento que reduzcan al máximo el costo financiero. Sin embargo, no fueron efectivas para superar la crisis porque

el 100% de las Pymes que eligieron estas alternativas, debieron combinarlas con otras fuentes.

La siguiente alternativa seleccionada por las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, fueron las líneas de crédito ofrecidas en entidades financieras a tasa subsidiaria, y la posibilidad de ingresar al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP). Este programa fue elegido por el 70% de las entrevistadas, pero perdieron su efectividad por el plazo tomado por el organismo del Estado para su aprobación al programa. En el caso de los créditos en entidades financieras, surgieron acciones por parte del gobierno para facilitar el acceso al financiamiento de las Pymes, en particular, en entidades financieras. La propuesta busca reducir la limitación, generada por la escasa oferta por parte de las entidades financieras, estudio establecido por el Observatorio Pyme (2013), reduciendo las tasas y los requisitos. Sin embargo, el 40% de las entrevistadas buscó este tipo de financiamiento y finalmente, solo al 20% de las solicitantes se les aprobó la solicitud, ante las dificultades de cumplir con los requisitos. Es decir, que las propuestas, no corrigieron la debilidad y estas alternativas de financiamiento, no fueron efectivas.

Finalmente, se encuentran las herramientas del mercado de capitales como alternativa para acceder a fondos para paliar la situación de crisis, seleccionando el descuento de cheques de pago diferidos y el pagaré bursátil. Solo el 20% de las Pymes entrevistadas accedió a estas alternativas, obteniendo una tasa menor, por contar con una garantía de una Sociedad de Garantía Recíproca. Con la misma, no solo pudo acceder al financiamiento a una tasa menor, sino también, facilitar el cumplimiento de los requisitos, y contar con los fondos en menor tiempo. Si bien el porcentaje de Pymes que buscan esta

alternativa es bajo, es mayor que la estadística nacional del Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), que establece que el 5% de las Pymes existentes en el país, buscan este tipo de financiamiento.

Por ende y finalizando la discusión de los resultados obtenidos, se pudo determinar la importancia del acceso al financiamiento para que las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca puedan superar la crisis económica y mantenerse en el mercado, en el año 2021. Según lo establecieron las entrevistadas, en diferentes periodos han buscado financiamiento para poder reducir el impacto de las constantes crisis económicas. En particular, durante la crisis generada por la pandemia de Covid-19, las Pymes familiares de San Fernando del Valle de Catamarca, seleccionaron alternativas de financiamiento que ofrecían menor costo financiero, priorizando el autofinanciamiento y el financiamiento de proveedores. En el caso de créditos en entidades financieras, se optó por las líneas de crédito establecidas desde el Estado Nacional, para reactivar la economía, con tasas subsidiarias. Sin embargo, como las Pymes familiares no logran cumplir con los requisitos, no lograron acceder a los fondos ofrecidos por dichas alternativas, lo que limitaron su efectividad como herramienta para paliar la situación de crisis. Esto expone la gestión informal y falta de capacitación de los miembros propietarios de las Pymes familiares, como también, la falta de inversión en un software contable, que le permitiría reducir los posibles errores en el desarrollo de la actividad, minimizando las pérdidas y logrando la eficiencia en la toma de decisiones, en particular en situaciones de crisis económica. Sin embargo, a pesar de que fue usado solo por el 20% de las entrevistadas, una alternativa eficaz, es la ofrecida por el mercado de capitales, ante la reducción del costo financiero y la rapidez del acceso a los fondos. Por ende, y respondiendo la pregunta de investigación, si el financiamiento permite a las Pymes

familiares de la localidad de San Fernando del Valle de Catamarca paliar la crisis y mantenerse en el mercado, en el año 2021, se puede establecer que, una sola alternativa, no les permite contar con los fondos suficientes, para el desarrollo de la actividad, por lo que de no acceder a los mismos, le puede ocasionar un problema financiero de corto plazo y de no acceder a fondos, pueden entrar en una cesación de pagos. También se pudo comprobar una falta de conocimiento de todas las alternativas de financiamiento, no solo la falta de capacitación o información disponible, sino también, un asesoramiento deficiente por parte de sus asesores contables.

Finalizando el trabajo de investigación, se presentan sus limitaciones, siendo uno de ellos la cantidad de los participantes de la muestra, que si bien, es heterogénea, dado que se seleccionó a Pymes familiares de diversos sectores, impide efectuar conclusiones que puedan ser aplicados a todas las Pymes, es decir, no se pueden hacer generalidades. Otra restricción es la del tiempo para realizar el presente trabajo de investigación. Como fortalezas, se pueden establecer que existe un camino en el comportamiento de las Pymes familiares ante las herramientas de financiamiento, que, si bien se suponen que presentan aversión al riesgo y negativa a la toma de crédito en entidades bancarias, esto no se replica en la muestra, dado que utilizaron herramientas del mercado financiero y de capitales. Otra fortaleza del trabajo es, considerando el comportamiento y las necesidades de las Pymes, facilitar la diagramación de herramientas más eficaces, minimizando las falencias de las líneas de financiamiento establecidas por organismos tanto públicos como privados.

Como cierre se recomienda para futuras investigaciones incluir otros factores que pueden afectar las decisiones de financiamiento, como el impacto de la inflación y la

presión fiscal y las tasas de cambio. También, es menester exponer la utilidad de la búsqueda de financiamiento para facilitar la internacionalización de las Pymes, que sería una alternativa para extender las fronteras para la comercialización de sus productos o servicios.

Referencias

- Alonso, A. (2020). *Empresas familiares: sustento de la economía internacional*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3n9jbt6>
- Arbache, CAF-Banco de Desarrollo de America Latina. (2020). *La doble pandemia de las pymes latinoamericanas*. Recuperado el 25 de agosto 2021, de <https://bit.ly/3ojnX6E>
- Argentina Unida. (2018). *Provincia de Catamarca*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/catamarca>
- Barroso y Barriuso. (2014). *Las empresas familiares*. Obtenido de <https://bit.ly/3Dcdi40>
- Cámara Argentina de Sociedades de Garantía Recíproca. (2017). *El Sistema de Garantías de Crédito en Argentina: Sociedades de Garantía Recíproca*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/30gKzwb>
- CEPAL. (2016). *Perspectivas económicas en torno al desarrollo de la MIPYME*. Recuperado el 25 de agosto 2021, de <https://bit.ly/3FcbrMX>
- Chari, A. (2017). *Pymes en el Mercado de capitales, ¿una alternativa de financiamiento*. Recuperado el 01 de septiembre de 2021, de <https://bit.ly/3FcbrMX>
- Comision Nacional de Valores. (2021). *Financiamiento en el Mercado de Capitales. Informe mensual julio/2021*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/Informes?columna=1>
- Dirección Provincial de Estadística y Censos de Catamarca. (2020). *Indicadores provinciales*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3op0Vvh>
- Dodero, S. (2012). *El secreto de las empresas familiares exitosas*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Dubois; Spagnolo. (2016). *La Empresa Familiar en el Nuevo Derecho Privado*. Recuperado el 04 de septiembre de 2020, de <https://bit.ly/3FdXPB6>
- Erpen y Fanelli. (2014). *Mercado de Capitales: Manual para no especialistas*. Buenos Aires : Temas .
- Fayó y Paredes . (2018). *Pymes: lecciones aprendidas de los métodos de financiamiento*. Recuperado el 04 de septiembre de 2021, de <https://bit.ly/3ncn4gJ>
- GPS de Empresas. (2017). *Mapa de Empresas*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/>

- Fundacion Observatorio Pyme. (2013). *Informe Especial: Inversiones y acceso al financiamiento de las PyME industriales*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3n9jLaf>
- Hambra; Club Argentino de Negocios de Familia. (2014). *La estrategia familiar debe desarrollarse en forma sistemática*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3FdOQQd>
- Ley 24.467 (texto actualizado). *Ley 24.467 Pequeña y Mediana Empresa*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/2qw8H97>
- Mercado Argentino de Valores S.A. (2017). *Financiamiento*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3P8A6Z8>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Financiamiento para Pymes*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3opJN8x>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Total Pymes asistidas 2020-2021*. <https://bit.ly/3kw6Jle>
- Ministerio de Industria, Comercio y Empleo. (2021). *Herramientas para PyMES Catamarca*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3kw6Jle>
- Miranda, M. (2013). *Los problemas de financiamiento de las Pymes*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf
- Mogollón, Y. (2011). *Fuentes de financiación para el start up de una empresa*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3P60Au6>
- Nic-Pool y Báez-González. (2016). *El financiamiento en la micro y pequeña empresa considerando sus expectativas*. Recuperado el 27 de agosto 2021, de <https://bit.ly/3Fy6Yaw>
- Persichini y Feldman. (2020). *El “enanismo financiero” de Argentina en 7 indicadores*. Recuperado el 27 de agosto 08 de 2021, de <https://bit.ly/3usWMK4>
- Rojas, L. (2017). *Situación del Financiamiento a Pymes y Empresas Nuevas en América Latina*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3BeQq4K>
- Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa . (2021). *Resolución 19/2021*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3Hgi5Gg>
- Soto, M. (2013). *La empresa familiar en México. Situación actual de la investigación. Contaduría y Administración. Universidad Nacional Autónoma de Mexico*, 135-171. Obtenido de <https://bit.ly/3iKuUyk>

Terlato, A. (2020). *Gobierno Corporativo en Micro, Pequeña y Mediana Empresas en Argentina*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3UE47kP>

Vázquez Talavera. (2016). ¿Tienen preferencia por la autofinanciación las empresas familiares en Cataluña? *Revista de Contabilidad y Dirección*, 155-181.

Venturín, S. (2012). “*EMPRESAS FAMILIARES*” *herramientas para profesionalización y crecimiento*. Recuperado el 27 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3P8yb6T>

Anexo

Anexo N°1 Consentimiento Informado para participantes de investigación

La presente investigación es efectuada por Analía Karina Ortiz, estudiante de la carrera de Contador Público, de la Universidad Siglo 21. El objetivo es el estudio de las diferentes fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares de la localidad de San Fernando del Valle de Catamarca en el año 2021. Si accede a participar en la entrevista, se le solicitará responder preguntas bajo el formato de entrevista. Esto demandará aproximadamente unos 30 minutos. La entrevista se grabará, para su posterior transcripción de respuestas. La participación es voluntaria. La información obtenida será confidencial y no se empleará para ningún otro propósito fuera de esta investigación. Sus respuestas serán codificadas usando un número de identificación para que las mismas sean anónimas. Una vez transcrita la entrevista, se destruirá la grabación. Si tiene algún interrogante durante la entrevista, está habilitado a realizar preguntas durante su participación. También, puede retirarse de la entrevista en cualquier momento sin que esta acción lo perjudique. Si alguna de las preguntas le parece incómodas, tiene el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Anexo N°2 Listado de Preguntas

- 1) ¿Cómo inició la actividad?
- 2) ¿En qué sector desarrolla su actividad?
- 3) ¿Quiénes dirigen la actividad?
- 4) ¿Toman las decisiones estratégicas todos los miembros de la familia?
- 5) ¿Cuántos miembros tienen su plantel de empleados?
- 6) ¿Cuántos empleados tiene? ¿Nivel aproximado de ventas por año?
- 7) ¿Qué figura jurídica ha adquirido?
- 8) ¿Cómo realiza el procesamiento de la información de la actividad?
- 9) ¿Cómo ha vivido las diferentes situaciones de crisis y que medidas ha tomado para mantenerse en actividad?
- 10) ¿Ha recurrido a fondos para la financiación de su actividad?
- 11) ¿A qué fuente de fondos recurrió? ¿Por qué?
- 12) ¿Cuáles fueron los inconvenientes que se presentaron para acceder a los fondos según el tipo de financiamiento elegido?
- 13) ¿Conoce otras fuentes de financiación? ¿Por qué no recurrió a esas fuentes?