

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**“Análisis de opciones de financiamiento en pymes familiares, Santiago del Estero,
2021”**

“Financing applications in family SMEs in Santiago del Estero, 2021”

Autor: Yunes, Tomás Santiago

Legajo: CPB30710

DNI: 41.343.708

Tutor: Ortiz Bergia, Fernando

Santiago del Estero, Argentina, noviembre, 2021

Resumen

Las empresas familiares representan una porción importante del total de empresas de Argentina y por tal motivo es necesario realizar una investigación sobre la forma en que se financian y como repercuten sus características particulares en esta tarea. Se busca definir si cuenta con información suficiente y los procesos que llevan a cabo para la toma de decisiones de financiamiento. La finalidad de la investigación es dotar a las empresas de información relevante sobre nuevas formas de financiamiento disponibles en caso de que no cuenten con eso.

Palabras clave: Financiamiento, pymes familiares, particularidades.

Abstract

Family businesses represent a significant portion of the total number of companies in Argentina and for this reason it is necessary to carry out research on how they are financed and how their characteristics affect this task. It seeks to define whether it has sufficient information and the processes carry out to make financing decisions. The purpose of the research is to provide companies with relevant information on new forms of financing available in case they do not have it.

Keywords: Financing, family SMEs, particularities.

Índice

Introducción	3
Objetivo General	11
Objetivos Específicos	11
Métodos	12
Diseño	12
Participantes	12
Instrumentos	13
Análisis de datos	13
Resultados	15
Características de las pymes en cuanto a la toma de financiamiento	16
Motivos que llevan a las pymes familiares a tomar financiamiento	17
Fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares	17
Inconvenientes que atraviesan las pymes familiares para acceder al financiamiento	18
Discusión	21
Referencias	27
Anexo I Documento de consentimiento informado	29
Anexo II Entrevista	30

Introducción

Todos los entes que realizan actividades económicas en algún momento necesitan o han necesitado recibir financiamiento para poder crecer o para sobrevivir. Las empresas familiares categorizadas como Pequeñas y medianas empresas (Pymes) no son ajenas a esta realidad. Para comprender el término empresas familiares, el autor Goyzueta Rivera (2013) expone que la finalidad al momento de llevar a cabo una actividad económica es generar ingresos, por otra parte, desarrollar dicha actividad en conjunto con el grupo familiar directo permite fortalecer la convivencia entre los integrantes, además de contribuir con el crecimiento y desarrollo de los más jóvenes, inculcando valores y principios que solo el trabajo y la familia pueden generar.

Es común que los dos criterios más utilizados para definir a una empresa familiar son propiedad y gestión. En tal caso existe un consenso que considera necesaria la propiedad mayoritaria del capital, ósea más del 50%, si bien hay otros que establecen unos límites más restrictivos. Entrados en el caso de la gestión el consenso ya no es tan unánime encontrándose mayores diferencias entre autores. Unos consideran como necesario, para definir una empresa como familiar, que la gestión de esta esté a cargo de la familia, excluyendo de esta forma aquellas cuya gestión profesional sea realizada por miembros externos. Mientras otros autores consideran como suficiente que sea al menos uno el miembro de la familia (Ferraro y Goldstein, 2011).

Se define entonces que una empresa es familiar cuando la propiedad y/o la dirección de ésta esté en total control de una familia con proyección de continuidad en sus descendientes (Barroso, 2021). Hay una serie de ventajas en la empresa familiar debido al sentido de pertenencia y propósito común de sus integrantes, siendo estos elementos provechosos para darle a la empresa una ventaja competitiva, considerado esto

como fortalezas (Leach, 2009). Torres (2011) describe el ciclo de vida de este tipo de empresas, dividiendo la misma en cuatro etapas. Para su exposición se utiliza la Tabla 1 Etapas de las empresas Familiares.

Tabla 1. Etapas de las empresas familiares

Etapa 1	Etapa 2	Etapa 3	Etapa 4
<ul style="list-style-type: none"> - Creación de la empresa. - La empresa es dirigida por su fundador. - El fundador desarrolla la mayoría de las tareas. - Las decisiones son tomadas únicamente por el fundador. - El dueño es reacio a tomar financiamiento externo o compartir con socios fuera de la familia. 	<ul style="list-style-type: none"> - Se busca el crecimiento de la empresa. - Nuevos miembros del grupo familiar del fundador participan de la empresa. - Se busca establecer roles entre los integrantes de la familia en la empresa. - El fundador busca adaptarse a nuevas formas de liderazgo, compartiendo decisiones y delegando funciones. - Suele surgir la superposición de roles. - Planificación de la sucesión. 	<ul style="list-style-type: none"> - Los Hijos del fundador aportan nuevas ideas de conducción y liderazgo para mejorar el funcionamiento de la empresa. - Fallecimiento del fundador, conflicto entre hermanos. - Sin aplicación de la sucesión profundiza los problemas entre integrantes familiares en la empresa. 	<ul style="list-style-type: none"> - Crecimiento de la empresa. - Reconocimiento de la necesidad de partes capacitadas para ocupar puestos importantes dentro de la empresa. - Delegación de funciones a personal específico según capacidad y formación. - Posibles conflictos para la toma de decisiones al incluir nuevos participantes de la empresa. Ejemplo: accionistas.

Fuente: Elaboración propia, en base a Torres (2011).

Desde otro punto de vista, las empresas familiares pertenecen a un grupo denominado micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), en relación con ello desde Ministerio de Industria, Comercio y Minería (2021) explican que estas empresas se desempeñan dentro de los rubros relacionados a la prestación de servicios, sector comercial, sector industrial, sector agropecuario y el sector de la construcción. A su vez

también establecen la clasificación de estas según el tipo de categoría al que pertenecen, tal como se ilustra en la Tabla 2 Clasificación de MiPymes según las ventas anuales efectuadas y de acuerdo con la cantidad de empleados, como se observa en la Tabla 3.

Tabla 2. Clasificación de MiPymes según ventas anuales

Tipo de Empresa	Construcción	Servicios	Comercio	Industria	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana Tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana Tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Elaboración propia, en base a Ministerio de Industria, Comercio y Minería (2021)

Tabla 3. Clasificación de MiPymes según la cantidad de empleados

Tipo de Empresa	Construcción	Servicios	Comercio	Industria	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana Tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: Elaboración propia, en base a Ministerio de Industria, Comercio y Minería (2021)

Durante los años 2020 y 2021 la economía mundial se vio afectada por la pandemia generada por el virus COVID-19 y Argentina no estuvo exenta de esto, según la información obtenida por CEPAL (2021) la actividad de diferentes rubros ha sufrido disminuciones en las ventas y en pocos casos lograron mantenerse y crecer en determinado contexto, en relación con ello se exponen los datos en la Figura 1 Actividad económica según rubros.

Considerando los datos expuestos en la figura anterior, desde la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2021) han realizado un estudio sobre una muestra de 800 empresas, con relación a la capacidad de endeudamiento, cancelación de deudas

laborales y nivel de empleo, dentro del contexto actual, es decir, bajo la pandemia, donde el 59,4% de las pymes expreso utilizar algún tipo de financiamiento para sostener su actividad en funcionamiento y la cantidad de empleados. El 47.4% de estas empresas decidieron endeudarse en el sistema no bancario y el 46.3% lo hicieron a través de líneas crediticias a tasa preferencial dispuestas por el gobierno nacional y el 13% debió complementar los fondos con otras fuentes de financiamiento adicionales.

Además, el porcentaje bajo de crédito al sector privado y la participación relativamente pequeña de Pymes que accedió al sistema financiero evidenció que esta falla de mercado es considerablemente grave. Mientras que en América Latina el financiamiento al sector privado representó, en promedio, el 40% del PIB, en Argentina no superó el 14%.

En cuanto al acceso al financiamiento, una encuesta realizada por el Banco Mundial (2010) al sector empresario en 2010 mostró que tan solo el 33,3% de las firmas del país utilizó bancos para financiar gastos, mientras que en América Latina este porcentaje ascendió al 40,2%. Esta diferencia entre el país y la región se volvió aún mayor en las empresas pequeñas 26,5% contra 34,6% y en las medianas 35,5% contra 46,8% (Butler, Giuliadori, Guiñazú, Martínez Correa y Rodríguez, 2017).

Reiterados autores confirmaron que los mayores obstáculos para las Pymes es el alto costo financiero de los préstamos bancarios en entidades privadas, lo que significa que no están realizando nuevas inversiones. También consideraron que la razón por la que las Pymes no pudieron obtener financiación es la falta de conocimiento de las posibilidades existentes, antes que el elevado costo (Rojas, 2015).

También Canosa y Vienni (2017) analizaron muestra de empresas y determinaron entre las dificultades de las pymes al momento de acceder a algún crédito se encuentran

las elevadas tasas de interés, los costos de operación bancario, los plazos de devolución y repagos, que no suelen ir de la mano con la maduración de la inversión y sus retribuciones, las garantías, el desconocimiento sobre el sistema crediticio, la desconfianza en el sector bancario.

Según datos proporcionados por CAME (2021) 7 de cada 10 empresas opta por autofinanciar su inversión en activos fijos y tan solo 1 recurre al sector bancario para dichos fines, las demás buscan financiamiento en proveedores y clientes. De esas 10 solo 1 recurre a bancos para obtener financiamiento. En cuanto a activos corrientes en base a 10, 6 optan por el autofinanciamiento, y 3 van a los bancos. En este caso los instrumentos más elegidos son el descubierto y los préstamos.

El informe de Fundación Observatorio Pyme (2017) indica que desde el 2006 al presente arrojan resultados similares. Expone que el 77% opta por autofinanciamiento 14% busca los bancos y el 9% restante busca otras alternativas. Nuevamente se ve aquí reflejada la desconfianza en el ámbito público las políticas económicas cambiantes, el desconocimiento por parte de muchas empresas sobre planes concretos estratégicos de desarrollo por parte del Estado o sus potenciales proyectos.

Al mencionar los tipos de financiamiento, la autora Rodríguez (2018) divide los mismos en dos opciones.

- **Financiamiento interno:** consiste en la utilización de capital propio, evitando la generación de deudas con agentes externos, constituye una de las opciones más utilizadas por las pymes.
- **Financiamiento externo:** representa la obtención de fondos, bienes o servicios, a partir de terceros, ajenos a la empresa. Ante la falta de fondos propios, es la opción con mayor demanda dentro de las pymes.

Teniendo en cuenta las fuentes de financiamiento externo de las pymes, Castillo, Suarez, Colorado y Toro (2017) menciona el uso de créditos de proveedores, esta opción constituye la contracción de deudas a corto plazo, previo acuerdo entre partes, permitiendo disponer de fondos libres de restricciones. El autor menciona que las ventajas del financiamiento mediante proveedores comienzan con la posibilidad de continuar con su actividad sin perder ingresos, genera la disponibilidad de fondos, cuyo destino era cancelar las obligaciones con los proveedores, no requiere la presentación de garantías y tampoco genera interés, al igual que promueve el trato económico entre las empresas y sus proveedores. Por otra parte, como desventaja de esta opción, el importe de la operación se ve afectado por las variaciones ocasionados por fenómenos como la inflación, generando el pago actualizado de la deuda contraída.

Continuando con el financiamiento externo, del mismo se desprende el financiamiento bancario, el cual ofrece numerosas opciones para las pequeñas y medianas empresas. Según Draque (2013) esta alternativa se ha adaptado a la necesidad de las empresas con el transcurrir de los años, ofreciendo diferentes opciones, como se indica a continuación.

- Crédito acuerdo en cuenta corriente: permite a las empresas llevar a cabo la gestión financiera, realizando ingresos y egresos de fondos relacionados con su actividad. Esta opción ofrece a las empresas la posibilidad de utilizar fondos, sin tener disponibilidad en sus respectivas cuentas, por un plazo máximo de 180 días y la aplicación de un interés mensual por hacer uso de la opción, más gastos relacionados con la operación.

- Crédito acuerdo en cuenta corriente con garantía hipotecaria: a diferencia del anterior esta alternativa cuenta con una restricción a los fondos que la empresa pueda utilizar, el cual requiere de la presentación de una garantía hipotecaria.
- Préstamo a sola firma de pago único: se ofrece un crédito para pymes a 180 de plazo con cancelación de capital e intereses, y post cancelación inmediata existe la posibilidad de renovar la operación por idéntico plazo, lo que es considerado una ventaja de esta. Por otra parte, los costos relacionados a la operatoria del crédito son significativamente elevados ante otras opciones.
- Negociación con cheques de pago diferido: mediante este tipo de financiamiento las pequeñas y medianas empresas, utilizan los cheques de pago diferido recibidos por sus clientes en operación a plazo, para ser descontados en entidades bancarias y obtener de forma anticipada el importe de dichos documentos. Por otro lado, las entidades bancarias realizan descuentos sobre el valor del documento.

Relacionado a las fuentes de financiamiento externa, los autores Mazzeo, Moyano Ruíz y Nara (2012) introducen una nueva opción denominada factoring, “el *factoring* es aquel en que el acreedor cede su crédito a un tercero, generalmente denominada factor, que lo hace efectivo y se encarga de su contabilidad, así como de cualquier actividad relacionada con el cobro del crédito” (p. 11). Draque (2013) menciona que la opción antes mencionada ha significado un cambio evolutivo en las pymes y su forma de comercializar y generar liquidez en sus ingresos, a partir de ello menciona como ventaja, en primer lugar, que ya no se encarga de la cobranza del crédito y en segundo lugar representa una alternativa ante la imposibilidad de obtener créditos bancarios. Este tipo de financiamiento incluye gastos de cesión y escribanía, lo que implica mayores costos en comparación con otras fuentes, generando una desventaja para su utilización.

Además de las opciones antes mencionadas, Perretti y Vigliotti (2018) mencionan una alternativa distinta, la misma se denomina *leasing* o también conocido como arrendamiento financiero:

El *leasing* o arrendamiento financiero es un producto financiero conformado por un contrato de arrendamiento con opción de compra mediante el cual una persona o empresa solicita a un banco, institución financiera o sociedad de leasing que adquiera la propiedad de un bien (generalmente maquinaria) para que posteriormente le ceda su uso a cambio del pago de rentas periódicas por un plazo determinado, y en el cual, una vez concluido, se tenga la opción de comprarle el bien. (p.22)

Una fuente de financiamiento reciente para las pymes argentinas surge de la financiación a través de la factura de crédito electrónica, esta opción entró en vigor a partir del año 2018 con la aprobación de la Ley N° 27440 Financiamiento Productivo (2018), con la finalidad de impulsar el financiamiento en las micros, pequeñas y medianas empresas, es decir, las MiPymes, en el mercado nacional.

Con base en los antecedentes y teoría expresados surgen los siguientes interrogantes como problemática ¿Las empresas familiares de Santiago del Estero se inclinan a pedir financiamiento? ¿Cuáles son las opciones que más utilizan las pymes familiares para financiarse? ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares de Santiago del Estero de forma habitual?

Esta investigación busca determinar el origen de la problemática que presentan las pymes familiares de Córdoba con respecto al financiamiento analizando la incidencia que tiene en este tema el carácter familiar de las mismas. Se busca determinar en qué etapa o generación de la empresa comienza a cambiar el paradigma establecido con

respecto al financiamiento.

Con la información así obtenida se pueden brindar datos significativos a las pymes familiares de Santiago del Estero con el fin de generar nuevos conocimientos sobre medios de financiamiento que se adapten a sus necesidades en momentos de crisis económicas como la vivida durante el año 2021.

Objetivo General

- ⇒ Determinar qué fuentes de financiamiento se adecúan a las características de las pymes familiares y sus necesidades en Santiago del Estero durante el contexto de crisis económica del año 2021.

Objetivos Específicos

- ❖ Establecer las características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento.
- ❖ Precisar los motivos que llevan a las pymes familiares a la búsqueda de financiamiento y su relación con las características particulares de estas.
- ❖ Exponer las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares de forma habitual y en contexto de crisis.
- ❖ Definir los inconvenientes de acceso al financiamiento que atraviesan las pymes familiares en Santiago del Estero.

Métodos

Diseño

La presente investigación se realizó con un alcance descriptivo ya que se buscó especificar propiedades, características comunes y rangos importantes de fenómeno estudiado: el financiamiento de Pymes familiares en contexto de inestabilidad describiendo como se vieron afectadas por pandemia durante el año 2020 y 2021. Se realizaron entrevistas a distintos empresarios de la ciudad de Santiago del Estero con el fin de obtener información variada para esta investigación y así lograr una interpretación de manera más dinámica.

El enfoque utilizado fue cualitativo dado que no se realizaron mediciones numéricas de las variables. Fue de tipo no experimental por haber sido realizada sin experimentos sobre variables. Los datos de la investigación se recopilaron en un momento único, se analizó como afecta la falta de financiamiento a las empresas bajo estudio, por tal motivo la investigación fue transversal.

Participantes

La población estuvo compuesta por todas las empresas pymes familiares de la provincia de Santiago del Estero pertenecientes a diversos sectores y trabajando en distintas actividades económicas.

Los participantes que integran la muestra son diferentes pymes familiares de la provincia mencionada, por tal motivo pertenecen a la muestra del tipo no probabilístico. Para ello se procedió a contactar con diferentes empresas que estuvieran interesadas en realizar una entrevista con el fin de recolectar información sobre las fuentes de financiamiento utilizadas. La característica necesaria fue la de ser pyme familiar y se

accedió a 5 de ellas que prestaron su conformidad. Se logró obtener el consentimiento de las empresas para llevar a cabo entrevistas de los participantes que aceptaron el desarrollo de la investigación, donde firmaron un consentimiento informado que se adjunta en el Anexo I Documento de Consentimiento Informado.

Instrumentos

Considerando la problemática del trabajo de investigación se utilizaron como instrumento principal entrevistas individuales realizadas en mayor medida por medios informáticos virtuales. Se realizaron cuestionarios con preguntas abiertas que dan la posibilidad de conversar libremente se pudo obtener mucha información, se adjunta modelo en Anexo II Entrevistas.

Se buscó información a través de buscadores especializados como Google Académico, Redalyc, Scielo y Dialnet. Se accedió a revistas digitales de la Facultad De Ciencias Económicas de UNPL, también en revistas científicas argentinas (Caicyt-Conicet), revista de ciencias administrativas, se consultaron investigaciones de la Fundación Observatorio Pyme, se buscó en páginas oficiales del ministerio de desarrollo productivo, las diferentes líneas de crédito para la reactivación productiva.

Análisis de datos

En primer orden se analizó toda la bibliografía recopilada tomando nota en un archivo de Word de las ideas principales que iban a servir de base para la redacción de introducción. Luego estas ideas principales se clasificaron según si correspondían a antecedentes o elementos teóricos para luego diseñar el orden y la redacción de la introducción y de donde surgieron las preguntas del problema de investigación.

Se llevó a cabo un análisis en cuanto a cuáles fueron las características propias de las empresas familiares presentes en la muestra, las ventajas y desventajas de cada fuente de financiamiento, que pueda servir de material base para las Pymes que se encontraron atravesando este contexto de inestabilidad.

Se realizó una descripción de cada una de las entrevistas, rubro, año, generaciones que pasaron por la empresa. Se sistematizó la información recibida de manera comparativa en cuadros que con información de cada empresa. Se compararon las distintas fuentes de financiamiento disponibles.

Objetivo específico	Alcance	Recursos necesarios / Datos	Instrumento de análisis (herramientas)	Resultado final / Producto final con el que se va a encontrar el lector como resultado del objetivo específico
1. Establecer las características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento.	Descriptivo	Bibliografía y entrevistas	Fuentes primarias y secundarias	Enumeración de las características determinadas en base a la lectura del material bibliográfico y la constatación en cada empresa.
2. Precisar los motivos que llevan a las pymes familiares a la búsqueda de financiamiento y su relación con las características particulares de estas.		Entrevistas	Entrevistas	Determinación de principales motivos que hacen que las pymes familiares busquen financiamiento.
3. Exponer las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares de forma habitual y en contexto de crisis.		Entrevistas	Entrevistas	Detalle de fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares de Santiago del Estero
4. Definir los inconvenientes de acceso al financiamiento que atraviesan las pymes familiares en Santiago del Estero.		Entrevistas	Entrevistas	Definición de principales inconvenientes que atraviesan las pymes familiares para la obtención de financiamiento.

Resultados

Esta investigación se ha centrado en la determinación de las fuentes de financiamiento disponibles en Santiago del Estero que se adaptan a las pymes familiares teniendo en cuenta sus particularidades para el año 2021 durante la crisis económica. Se inició con el diagnóstico de las pymes familiares participantes de la muestra, información que se expuso en la Tabla 4 Diagnóstico de la muestra.

Tabla 4. Diagnóstico de la muestra

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Construcción en seco	Fabricación y venta de maquinaria agrícola	Cultivo de algodón	Comercial poli rubro	Estación de servicio
Tipo societario	S.A.S	S.A.	S.R.L.	S.A.	S.R.L.
Antigüedad	11 años	14 años	31 años	16 años	29 años
Sucursales	2	1	1	3	4
Cantidad de empleados	12	15	14	28	44
Promedio de facturación anual	\$117.000.000	\$129.000.000	\$142.000.000	\$196.000.000	\$255.000.000
Generación actual en la empresa	Primera	Primera	Tercera	Primera	Iniciando la tercera
Familiares que trabajan en la empresa	Esposos dueños y se están incorporando los hijos aún menores de edad.	Esposa realiza las ventas.	Dueño, esposa y 2 hijos	Dueños (esposos)	Hijos (2° generación)
Puestos claves de dirección (familia)	Creada por el padre de familia que inicia trabajando con su esposa como administrativa y 4 empleados. El matrimonio toma las decisiones en conjunto.	Fundador de la empresa es director general y toma decisiones en soledad.	Padre fundador director general. Esposa: cobranzas y pagos. 2 hijos: ventas y apoyo en pagos.	Dueño fundador trabaja junto su esposa. Están por incorporar a 2 hijos futuros a recibirse de contador y diseñador gráfico.	Padre fundador se retiró y suceden 3 hijos quienes tienen a su cargo la dirección de ventas y obras respectivamente. Están ingresando los hijos de ellos.
Categoría Mi Pyme	Pequeña	Micro	Pequeña	Pequeña	Mediana tramo 1

Fuente: Elaboración propia.

Características de las pymes en cuanto a la toma de financiamiento

Con motivo de determinar las características de las pymes familiares al momento de la toma de financiamiento se examinó la entrevista exhibiendo las respuestas en la

Tabla 5 Características de las pymes familiares en cuanto a la toma de financiamiento.

Pregunta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Nivel educativo de los dueños	Secundario	Secundario	Contador público	Secundario	Terciario
¿Tiene órgano administrativo?	No, solo la familia	No, solo la familia	No, solo la familia	Sí, 2 administrativos	Sí, 4 administrativos
¿Los administradores de apoyo son profesionales?	No tiene	No tiene	No tiene	Sí, son técnicos en administración	2 técnicos en administración, 1 estudiante contador, 1 secundario
¿Planifica la toma de financiamiento?	No	No	Sí	No	Sí
¿Qué sensación le provoca la toma de financiamiento?	Miedo ante el riesgo. Solo por necesidad.	Miedo a no poder pagar.	Posibilidad de continuar y crecer.	Obligación a futuro y riesgo de no poder pagar.	Posibilidad de crecer y mantenerse.
¿Documenta sus planificaciones?	No	No	Sí	No	No
¿Qué miembros de la familia participan del análisis o toma de financiamiento?	Matrimonio dueño	Fundador de la empresa en solitario	Familia en conjunto	Dueño y esposa.	3 hermanos dueños
¿Hay en su zona empresas o profesionales que brinden asesoramiento, planificación o ayuda respecto del financiamiento?	Sí, en estudios contables conocidos.	Desconoce	Sí hay, pero en nuestro caso pedimos ayuda al contador.	Sí, estudios de contadores o abogados.	Sí, existen algunos contadores que dan el servicio.
¿Solicita ayuda profesional para planificar o solicitar financiamiento?	No	No	Sí, el estudio contable que audita los EECC	No	Sí, al contador externo y su equipo
¿Prefiere tomar financiamiento de terceros, reinvertir las ganancias de la empresa o aportar sus bienes a la empresa?	De bancos, propio y proveedores	Reinvertir ganancias y proveedores	Reinvertir ganancias, aportes de socios y programas públicos.	Reinvertir ganancias y proveedores.	De terceros y reinvertir ganancias

Tabla 5. Características de las pymes familiares en cuanto a la toma de

financiamiento

Fuente: Elaboración propia.

Motivos que llevan a las pymes familiares a tomar financiamiento

En Tabla 6 Motivos para tomar financiamiento en pymes familiares año 2021, se exponen los datos aportados por los entrevistados.

Tabla 6. Motivos para tomar financiamiento en pymes familiares año 2021

Pregunta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Durante el año 2020 y 2021 tomó financiamiento	Sí, para compra de insumos durante la pandemia.	Solo tomó de las reservas por miedo al contexto inflacionario .	Necesitó, pidió al estado, pero no pudo acceder.	Sí para aumentar el stock durante la pandemia y hacer tienda virtual.	Sí, para pagar sueldos, deudas y abastecer de combustible s la estación.
Pago de deudas		✓	✓		✓
Pago de sueldos		✓	✓		✓
Crecimiento	✓			✓	
Adquisición de bienes de capital	✓				
Compra de insumos o materia prima	✓	✓		✓	✓
Inversiones en general para la empresa	✓			✓	
Exportación de bienes o servicios		✓			

Fuente: Elaboración propia

Fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares

En Tabla 7 Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares, se expresaron las fuentes más utilizadas durante una crisis económica.

Tabla 7. Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares

Pregunta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Ha solicitado y/o tomado financiamiento ya sea externo o interno?	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Préstamo de bancos privados	✓				✓
Préstamos de bancos públicos	✓		✓		✓
Proveedores	✓			✓	✓
Anticipos de clientes	✓				
Descuento de cheques de terceros			✓		✓
Mercados de capitales	-	-	-	-	-
Reinversión de ganancias		✓	✓	✓	✓
Aportes de socios			✓		✓
Motivo de la elección de la fuente	Posibilidad de contacto personal con los responsables sin intermediario	Rapidez y ser posible de hacerlo sin que intervengan otras personas.	Más rápido sin grandes demoras con posibilidad por los ingresos.	Trato con proveedores es personal y rápido. Uso de ganancias es rápido.	Se busca rapidez, pero ante urgencia se busca posibilidad.

Fuente: Elaboración propia.

Inconvenientes que atraviesan las pymes familiares para acceder al financiamiento

En Tabla 8 Inconvenientes de acceso al financiamiento de las pymes familiares, se mostraron las respuestas obtenidas de los entrevistados.

Tabla 8. Inconvenientes de acceso al financiamiento de las pymes familiares

Pregunta	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Altas tasas de interés	✓		✓	✓	✓
Plazos no afines a las necesidades	✓		✓	✓	✓
Requisitos excesivos	✓		✓		✓
Destino fijo para los fondos			✓		✓
Garantías prendarias	✓				✓
Patrimonio neto contable acorde a las exigencias de la entidad			✓		
Demora en los tiempos de otorgamiento	✓		✓		✓
Altos gastos o comisiones			✓		✓
Disminución del capital de la empresa o el socio		✓	✓	✓	✓

Fuente: Elaboración propia.

Al analizar los resultados se observa que en las empresas que presentaron la particularidad de ser cerradas solo a la toma de decisiones por parte de la familia sin ayuda o apoyo externo, esta característica se manifestó en el proceso de búsqueda o toma de financiamiento. Se pudo definir que esto sucedió como producto de la necesidad de contar con rapidez y que suceda sin la intervención de terceros quedando todo entre las personas encargadas dentro de la familia.

También se pudo definir qué fuentes fueron las más utilizadas por las empresas de la muestra, las que presentaron mayores inconvenientes al acceso como son las empresas 5, 3 y 1 en orden de mayor a menor y el destino habitual o más representativo. Los mayores inconvenientes se dieron al presentar solicitudes en entidades bancarias, tratar de pactar plazos mayores con proveedores y en el agotamiento de los recursos de la empresa. Todo esto teniendo como base fundamental las características propias de las pymes familiares de Santiago del Estero.

En orden de importancia para las pymes las fuentes más convenientes fueron reinversión de ganancias de la empresa y proveedores ya que permiten no tomar deuda a futuro durante un contexto inestable en la economía. Estos datos se expresaron la tabla siguiente según

Tabla 9. Fuentes utilizadas según la característica de la empresa

Característica	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Decisiones solo en familia para no permitir ingreso de terceros		Reinversión de ganancias	Reinversión de ganancias	Reinversión de ganancias	Reinversión de ganancias
Falta de apoyo administrativo	Banco habitual		Aporte de socios		
Contacto personal con los oferentes de financiamiento	Proveedores, banco habitual, clientes		Banco habitual donde tiene cuenta	Proveedores	Proveedores, banco habitual, clientes

Fuente: Elaboración propia.

Discusión

Con la finalidad de la determinación de las fuentes de financiamiento más adecuadas a las características de las pymes familiares de Santiago del Estero en contexto de crisis económica se han analizado los datos presentados en resultados. Esto permite en primer orden establecer las características comunes que representan a este tipo de empresas en cuanto al financiamiento en particular y en general sobre todos los temas.

Se obtuvo en la investigación el dato de que el 60% de las empresas se encuentra dirigida por la primera generación, el 20% en segunda generación iniciando la tercera y el otro 20% en tercera generación, mostrando así diversas convenciones de pensamiento sobre el financiamiento. Todas las empresas estaban incluidas en el régimen Mi Pyme en categorías microempresa, pequeña y mediana tramo 1 pertenecientes a rubros generalmente comerciales. Estos datos coinciden con lo expresado por los autores Ferraro y Goldstein (2011) y Barroso (2021) cuando caracterizan a las pymes familiares con sus particularidades.

Sobre el tema específico del financiamiento se determina que el 40% de la muestra planifica el financiamiento y solo el 50% de ellas deja documentado el proceso de planificaciones. Analizando esta empresa se determina que es la empresa donde los dueños cuenta con estudios profesionales de contador público, lo que se muestra como una ventaja con respecto al resto.

Al ser consultados sobre la existencia de profesionales que brinden ayuda para la planificación y búsqueda de financiamiento responden no tener conocimiento sobre el tema el 60% de las empresas. Las únicas que sí conocen y recurren en busca de ayuda profesional son las empresas cuyos dueños tienen un nivel educativo más alto que el resto. Una de las que se incluyen entre las que buscan ayuda externa, es la única empresa que

planifica y documenta la toma de financiamiento, justamente la única empresa en la que su dueño es profesional universitario en ciencias económicas.

De la muestra también se determina que el 100% de las empresas toman las decisiones en soledad o con la familia que trabaja, pero no tienen personal que los asesore internamente en la empresa. Esta es la principal característica de las empresas familiares de primera generación. El 40% de las empresas cuenta con un área de administración interna compuesta por profesionales con estudios terciarios, un estudiante de contador público y 1 un solo empleado con estudios de nivel secundario completo.

En cuanto a los motivos que llevan a las pymes a la búsqueda o a tomar financiamiento son diversas. Se mencionan en orden de importancia según lo expresado por los entrevistados. En primer lugar, está como necesidad el pago de deudas atrasadas, luego pago de sueldos, en tercer orden se encuentra compra de insumos o materias primas para la producción de los bienes a vender. Estas tres opciones las exponen el 60% de la muestra.

Las siguientes opciones son inversiones para el crecimiento o inversiones en general de las empresas expresado por el 40% de las empresas y el 20% menciona que el destino fue la exportación de bienes o servicios y la compra de bienes de capital.

Para cubrir estas necesidades cuentan con diversas fuentes de financiamiento, de las cuales el 80% de la muestra utiliza como medio de pago la reinversión de las utilidades de la empresa. El 60% se financia con plazos otorgados por proveedores y con fondos obtenidos a través de bancos públicos. Las otras fuentes como préstamos de banco públicos, descuento de cheques de terceros y aportes de socios son utilizados por el 40% de la muestra, mientras que solo una empresa que representa el 20% menciona que también se financia con anticipos de clientes que le llevan a comprometer futuras entregas

de mercaderías.

Lo antes mencionado es totalmente opuesto a lo expresado por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2021) al determinar que la principal fuente utilizada es sistema bancario privado.

La empresa que más fuentes de financiamiento ha utilizado es la estación de servicios, siendo también la que cuenta con una mayor cantidad de empleados. Esta empresa también expresó que durante la pandemia más cruda no se vio obligada a cerrar debido a ser considerada rubro esencial. Esto tuvo como producto mantener y aumentar las ventas en un corto plazo de tiempo.

Con respecto a los inconvenientes que deben atravesar para la obtención de fondos a través del financiamiento se encuentran como más importantes las altas tasas de interés y plazos cortos referidos por el 80% de la muestra. También el 80% que se financia con ganancias de la empresa expone que el inconveniente es la disminución del patrimonio neto contable de la empresa, dejando en varias oportunidades la empresa con una caja muy acotada para gastos comunes.

El 60% expone que los requisitos son excesivos para poder cumplirlos a todos y los tiempos de análisis son muy largos comparando con el tiempo en que lo necesitan, lo que lleva a que no puedan acceder a los financiamientos deseados en algunas ocasiones.

En último orden de méritos para las empresas de los inconvenientes que deben sortear se encuentra que muchos de las posibles fuentes tienen un destino fijo que no encuadra para la necesidad que tienen.

Esta investigación se vio limitada por la cantidad de participantes de la muestra ya que la población es abundante y no genera información representativa del total de empresas familiares. Otra limitación estuvo dada por la escasez de estudios realizados

sobre el tema para la provincia de Santiago del Estero, lo que generó un vacío de información a la hora de caracterizar a estas empresas por lo que se debió tomar como base la información nacional. También se vio limitada por utilizar una muestra no probabilística, lo que puede distorsionar el resultado dado que se buscan los participantes en base a una característica. En este caso la característica fue ser empresa de tipo familiar, dejando de lado otras características como el rubro o actividad de la empresa.

La fortaleza de este estudio se centra en ser la primera investigación a realizada durante una crisis económica mundial que afecta a todas las empresas, ya sean familiares o no pero por sobre manera a las de tamaños medianos, chicos o pequeños. De esta forma se pueden obtener datos e información durante el proceso de crisis que de otra forma es imposible recopilar.

Con todo lo expresado se concluye que las fuentes de financiamiento que se adaptan a las pymes familiares de Santiago del Estero durante un contexto de crisis son en primer medida el autofinanciamiento y la reinversión de utilidades en caso de existir. Esto se debe a que, en casos de urgencia en la necesidad de fondos, los aportes de los socios o utilizar las ganancias reservadas son las opciones de más rápido acceso para solucionar los problemas.

Otra fuente que se adapta bien es la extensión de plazos de pago por parte de los proveedores ya que cuenta con la ventaja de ser rápido, no solicitan mayor documentación que los balances, no generan un interés tan importante como otras fuentes y por sobre todo permiten tener la mercadería necesaria para seguir con el ritmo de trabajo necesario. Esto deriva de una relación de confianza entre las partes sabiendo que se deben honrar las deudas para mantener la posibilidad de comprar los insumos o productos necesarios y pagarlos en momentos menos complicados de la empresa. Como desventaja esta fuente

de financiamiento puede presentar que a medida que se agudiza una crisis, estos proveedores también la sufren y por tal motivo comienzan a disminuir el límite de crédito, disminuyendo también los plazos de pago.

Se concluye también que existen fuentes de financiamiento poco utilizadas como el *leasing* o desconocidas como el mercado de capitales. Existen préstamos bancarios que cuentan con subsidios de tasas por parte del estado, lo que puede representar una buena opción ante la negativa de otros tipos pero que a su vez puede demorar la llegada de los fondos por los requisitos que piden para evaluar las carpetas de crédito.

La última conclusión se refiere a que se denota que las pymes familiares buscan tomar financiamiento a través de fuentes que les convengan según sus características propias. Se determina que en base a la característica de la toma de decisiones solo dentro de la familia o en soledad por el dueño, las pymes familiares optan en general por la toma de financiamiento interno a través de la reinversión de utilidades de la empresa.

Otra característica particular de las pymes familiares es la búsqueda de contacto de los dueños o del encargado de la toma de financiamiento con los representantes de los oferentes de financiamiento. Esto se demuestra en la búsqueda de tomar financiamientos con fuentes que les permitan el contacto directo para tratar los términos en persona o por medios telefónico o virtuales. De esta forma consideran los empresarios que pueden realizar negociaciones que de otra forma es muy difícil o imposible.

Las recomendaciones surgidas de la investigación y de la conclusión son que el estado marque su presencia al brindar no solo ayuda económica, sino que se convierta en capacitador y generador de enseñanza que permita a las empresas mantenerse y perdurar. Se recomienda la realización de capacitaciones a las personas que toman las decisiones

en las empresas para que logren comenzar a analizar y planificar la toma de financiamiento de forma programada y no esperar a que se encuentren con problemas graves. Otra recomendación para el estado es capacitar tanto a empresarios como a profesionales sobre el mercado de capitales como fuente de financiamiento ya se demuestra en la investigación que fue desconocida.

Partiendo de la principal limitación se propone que se realicen nuevas investigaciones a futuro analizando una muestra mayor que represente entre el 25% y 30% de la población de las pymes familiares de la provincia. Así mismo es importante analizar en una nueva investigación las fuentes de financiamiento alternativas o nuevas que se ajustan a este tipo de empresas con el fin de brindar nueva información que hasta este momento se desconoce por parte de los empresarios.

Otra línea de investigación deber ser pensada en torno a analizar si la edad de las personas que toman las decisiones sobre el financiamiento y el nivel de instrucción pueden inferir en buscar otras alternativas o en realizar planificaciones. Para finalizar se solicita realizar una investigación con una muestra seleccionada en base a características similares en las pymes, deben pertenecer al mismo rubro y actividad y ser del tipo familiar. Esto va a permitir llegar a conclusiones sin sesgos para poder ser generalizadas a la población.

Referencias

- Barroso, A. (2021). Diferentes criterios del concepto de empresa familiar. Una aportación desde Extremadura (España). Obtenido de <https://bit.ly/3onfvVH>. Recuperado el 01 de octubre de 2021
- Butler, I., Giuliadori, D., Guiñazú, S., Martínez Correa, J., & Rodríguez, A. (22 de diciembre de 2017). *Programas de Financiamiento Productivo a pymes, acceso al crédito y desempeño de las firmas: Evidencia de Argentina*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3iqWdux>
- CAME. (20 de agosto de 2021). *Confederación Argentina de la mediana Empresa*. Obtenido de Según una encuesta del CAME, el 59.4% de las pymes debió endeudarse en pandemia: <https://bit.ly/3A1VJkH> Recuperado el 01 de octubre de 2021
- Canosa , T., & Vienni, G. (12 de agosto de 2017). *Financiamiento, el desafío de las pymes*. Recuperado el 25 de agosto de 2021, de Diario Perfil: <https://bit.ly/3FcFDsk>
- Castillo, Suárez, Colorado y Toro. (14 de octubre de 2017). Créditos de proveedores y su incidencia en la financiación de proyectos empresariales del cantón la libertad. *Revista de Negocios & PyMES*. Recuperado el 29 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3mkt3yq>
- CEPAL. (2021). *CEPAL*. Recuperado el 01 de octubre de 2021. Obtenido de <https://bit.ly/2ZJUCtj>
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (22 de agosto de 2021). *CAME*. Obtenido de <https://bit.ly/3FaqfNa>
- Draque, S. (2013). La financiación de los planes de negocios. *Perspectivas de las Ciencias Económicas y Jurídicas*, 3(1), 73-88. Recuperado el 29 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3uwhuId>
- Ferraro , C., & Goldstein, E. (2011). *Repositorio Digital de la Cepal*. Recuperado el 29 de agosto de 2021 Obtenido de <https://bit.ly/3AYFfuS>
- Fundación Observatorio Pyme. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales*. Buenos Aires: Fundación Observatorio Pyme. Recuperado el 29 de agosto de 2021 Obtenido de <https://bit.ly/2Smj3Jz>
- Goyzueta Rivera, S. (2013). Modelo de gestión para las empresas familiares con

- perspectivas de crecimiento y. *Perspectivas*(31), 87-132. Recuperado el 16 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/39WFnz9>
- Leach, P. (2009). *La empresa familiar* (3° ed.). Buenos Aires: Ediciones Garnica. Recuperado el 29 de agosto de 2021
- Mazzeo, Moyano Ruíz y Nara. (2012). Recuperado el 3 de septiembre de 2021, de <https://bit.ly/310Ujmc> Ministerio de Industria, Comercio y Minería. (2021). Obtenido de <https://cordobaproduce.cba.gov.ar/9100/creditospymes/>
- Perretti y Vigliotti. (2018). Recuperado el 31 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3B2uBmN>
- Rodríguez, K. (2018). *Financiamiento de Pymes Industriales y Dificultades en el acceso al crédito*. Universidad del Este. Recuperado el 24 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3B2GOB3>
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la argentina*. Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires. Recuperado el 24 de agosto de 2021, de <https://bit.ly/3inergM>
- Torres, G. (2011). Recuperado el 29 de agosto de 2021. Obtenido de <https://bit.ly/3ooaJHh>

Anexo I Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

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

La meta de este estudio es _____

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

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

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

Desde ya le agradecemos su participación.

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

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II Entrevista

- 1- ¿Qué actividad realiza su empresa?
- 2- ¿Desde hace cuántos años?
- 3- ¿En qué generación se encuentra la empresa?
- 4- De los miembros de la familia ¿Quiénes trabajan en la empresa?
- 5- ¿Qué puestos ocupan?
- 6- ¿Cuántos empleados tiene?
- 7- ¿Cuál es el monto de facturación promedio anual?
- 8- ¿Ha solicitado y/o tomado financiamiento ya sea externo o interno?
- 9- En caso de ser afirmativa la respuesta anterior ¿Qué financiamientos toma?
- 10- ¿Planifica la toma de financiamiento? En caso de ser sí la respuesta ¿Documenta sus planificaciones?
- 11- ¿Qué miembros de la familia participan del análisis o toma de financiamiento?
- 12- ¿Existen en su zona empresas o profesionales que brinden asesoramiento, planificación o ayuda respecto del financiamiento?
- 13- ¿Solicita ayuda externa para planificar o solicitar financiamiento?
- 14- ¿Quién toma la decisión sobre el financiamiento?
- 15- ¿Prefiere tomar financiamiento de terceros, reinvertir las ganancias de la empresa o aportar sus bienes a la empresa?
- 16- Cuando ha tomado u utilizado financiamiento ¿por qué motivo fue?
 - Pago de deudas, Pago de sueldos, Compra de bienes de capital, Compra de insumos o materia prima, Inversiones en general para la empresa
- 17- Cuál de las siguientes fuentes de financiamiento ha utilizado:
 - Préstamo de bancos privados, Préstamos de bancos públicos, Proveedores, Anticipos de clientes, Programas públicos, Mercados de capitales, Reinversión de ganancias, Aportes de los socios, Descuento de cheques de terceros, *Leasing*.
- 18- ¿Ha tenido inconvenientes ante la solicitud de financiamiento externo? ¿Cuáles?