

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito científico

Financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad

“Fuentes de financiamiento para el sostenimiento de la empresa familiar”

“Sources of financing to sustain the family business”

Autor: Rocío Gritti

Legajo: CPB03863

DNI: 40.752.450

Argentina, 2021

Resumen

El financiamiento es uno de los elementos que le permite a las Pymes establecer un mecanismo para su sostenimiento y crecimiento en el tiempo. En este trabajo, se buscaron identificar cuáles son las mejores fuentes de financiamiento que se ajusten a las situaciones particulares que viven las pequeñas y medianas empresas dentro del contexto de inestabilidad del 2020. Para ello, se necesitaron determinar las razones por las que las empresas requieren financiamiento externo, las estrategias que las impulsan para acceder a éste e identificar las fuentes externas, públicas y privadas existentes que permiten a las Pymes financiar un mayor crecimiento. Se estableció un estudio cualitativo en el que se abordó a cinco Pymes familiares que se encuentran entre la primera y segunda generación familiar, y que se desenvuelven dentro del sector comercial y agropecuario del departamento Tercero Arriba.

Como resultado, se ha podido observar que la obtención de ayuda financiera por parte de las Pymes se ve restringido por dos razones particulares. Por un lado, durante un periodo de inestabilidad, las variables externas suelen resultar en un mayor endurecimiento de los requisitos que las instituciones financieras plantean. Y por otro lado, se ha advertido que las organizaciones suelen concentrarse en aspectos y fuentes a corto plazo para sostener sus actividades y carecen de un proceso de planificación que les permita el acceso al financiamiento.

Palabras clave: Financiamiento; Planificación; Pyme; Inestabilidad.

Abstract

Financing is one of the elements that enable SMEs to set mechanisms for their support and growth over time. In this work, the best sources of financing were identified according to the particular situations that small and medium-sized enterprises face in the unstable context of 2020. In order to do that, it was necessary to determine the reasons why enterprises require external financing, the driving strategies to access it, and the existing external, state, and private sources that enable SMEs to finance a higher growth. A qualitative study was performed on the analysis of five first and second-generation family SMEs in the commercial and agricultural sector in the Tercero Arriba District.

As a result, it has been observed that two particular reasons restrict the SMEs' access to financial support. On the one hand, during periods of instability, the external variables may result in the tightening of the requirements demanded by financial institutions. On the other hand, it is important to note that organizations tend to focus on short-term aspects and sources to support their activities; therefore, they lack a planning process, which would enable them to get financing.

Key words: Financing; Planning; SMEs; Instability.

Índice

Introducción.....	1
Elementos teóricos esenciales.....	3
Presentación de antecedentes relevantes.....	11
Problemática.....	13
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos.....	14
Método.....	15
Diseño.....	15
Participantes.....	15
Instrumentos.....	16
Análisis de datos.....	16
Resultados.....	17
Razones por las que las Pymes requieren de financiamiento.....	18
Estrategias para acceder al financiamiento.....	19
Análisis de las fuentes de financiamiento.....	20
Discusión.....	22
Conclusión final.....	28
Limitaciones.....	29
Fortalezas.....	30
Recomendaciones para futuras líneas de investigación.....	31
Referencias.....	32
Anexo.....	35
Anexo 1: Modelo de consentimiento informado.....	35
Anexo 2: Modelo de entrevista.....	36
Anexo 3: Grilla de análisis documental.....	37
Anexo 4: Consentimientos informados.....	38
Anexo 5: Detalle de 2 entrevistas.....	39

Índice de Tablas

Tabla 1: Ventas totales anuales de Pymes.....	2
Tabla 2: Cantidad de empleados de Pymes	2
Tabla 3: Presentación de empresas abordadas.....	17
Tabla 4: Razones de requerimiento de financiamiento	18
Tabla 5: Variables que afectan el desenvolvimiento de las empresas.....	18
Tabla 6: Fuentes de financiamiento actuales utilizadas por las empresas.....	19
Tabla 7: Barreras para el acceso al financiamiento	19
Tabla 8: Factores y variables tomar decisiones de financiamiento	20
Tabla 9: Fuentes de financiamiento públicas y privadas.....	21
Tabla 10: Verificación de las fuentes para cada Pyme familiar	21

Introducción

El sector económico de un país se encuentra influenciado por una amplia gama de fuerzas, variables y factores, ya sean tanto nacionales como internacionales, que determinan el rumbo a seguir dependiendo de la situación interna de cada nación, y estos elementos van a incidir de manera positiva o negativa. Esto es a lo que Thomson y Strickland (2012), denominan como impulsores de cambio, variables tanto del entorno indirecto como del directo de una organización, que afectan la manera en la que su negocio, y por ende la actividad de la industria a la cual pertenece, modifica su comportamiento. De esta manera, tanto clientes como competidores e incluso los actores que asisten a la empresa, proceden a interactuar de forma diferente.

En el presente trabajo se realizó un foco sobre las situaciones adversas en contextos económicos y como éstos pueden afectar el acceso al financiamiento por parte de las Pymes, en especial de las empresas familiares. Para ello, se estableció un estudio cualitativo, planteado a través de un análisis documental y de entrevistas, haciendo participe a cinco empresas del departamento de Tercero Arriba, provincia de Córdoba, Argentina. De esta manera, el objetivo perseguido fue la determinación de las fuentes de financiamiento más acordes a la situación que cada organización transita, dentro de un contexto adverso en cuestiones económicas. Así se analizaron los objetivos que presenta cada empresa, las estrategias que impulsan para acceder al financiamiento y las alternativas de financiamiento que cada organización puede solicitar, ya sea de acuerdo a su rango como Pyme o de su actividad.

Particularmente, una Pyme es catalogada como tal de acuerdo a su nivel de facturación, a los empleados que tiene a cargo y al sector económico al cual pertenece. De esta manera se distinguen cuatro categorías, micro empresas, pequeña, mediana de tramo 1 y mediana de tramo 2. En las siguientes tablas pueden observarse dichas clasificaciones:

Tabla 1: *Ventas totales anuales de Pymes*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana-Tramo 1	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediana-Tramo 2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Fuente: elaboración propia basada en Registro de Pymes (AFIP, 2020).

Tabla 2: *Cantidad de empleados de Pymes*

Tramo	Actividad				
	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	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 basada en Registro de Pymes (AFIP, 2020).

Estas clasificaciones determinarán los beneficios a los que cada empresa pueda acceder estando registrada como Pyme de manera formal. Sin embargo, en la actualidad aún existe un 50% de organizaciones en la informalidad, sin poder ingresar en los programas que son impulsados para el crecimiento de la pequeña y mediana empresa. De acuerdo al Ministerio de Producción de la Nación (2020), existen en la actualidad más de 1 millón de Pymes en el país, en donde en la provincia de Córdoba cuenta con una concentración de 126.000 organizaciones, de las cuales el 49% se encuentran registradas.

Dentro de los beneficios de estar catalogado como Pyme, se pueden mencionar los siguientes:

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

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

Elementos teóricos esenciales

El financiamiento “consiste en la obtención de fondos para la puesta en marcha, mantenimiento, ampliación de una empresa, o para la introducción de nuevos proyectos” (Boscán y Sandra, p. 6, 2009).

Al hablar de las fuentes de financiamiento se puede decir que poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Como hace referencia Soriago Curi (2017), “las empresas necesitan de las fuentes de financiamiento para cubrir sus actividades operativas”. Además, les permiten mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables. Las fuentes de

financiamiento se pueden clasificar según diferentes criterios, según su propiedad, su vencimiento y su procedencia.

(1) Según su propiedad:

- Financiamiento propio: esta fuente refiere a la autofinanciación con fondos que se han generado en las operaciones de la empresa y los aportes de los socios (Boscán y Sandrea, 2009).

- Financiamiento de terceros: hace referencia a los recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa y generan deudas que deberán cancelarse en un determinado plazo (Boscán y Sandrea, 2009).

(2) Según su vencimiento

- A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.
- A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.

(3) Según su procedencia:

- Fuentes de financiamiento internas: dentro de las mismas podemos diferenciar a tres tipos, los resultados no distribuidos, los aportes de los socios y las reservas.

- Resultados no distribuidos: aquellas ganancias de la Pyme que no se han distribuidos, no tienen ninguna asignación específica.

- Aportes de los socios: aquellos aportes realizados por los socios al constituir legalmente la empresa o los que realizan posteriormente.

- Reservas: se refieren a ganancias retenidas por disposiciones legales, que no se han distribuido entre los accionistas. Pueden ser clasificadas en reservas legales, estatutarias y facultativas.

- Fuentes de financiamiento externas: dentro de esta clasificación están incluidas las fuentes públicas y privadas. Éstas últimas hacen referencia a aquellas que pertenecen a individuos, sociedades y corporaciones (Boscán y Sandrea, 2009).

Entre ellas se encuentran las siguientes fuentes:

- Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
- Leasing: se refiere a la cesión de uso y goce de un determinado bien por parte del propietario, cobrando un arrendamiento por él y otorgando la opción de compra sobre el mismo (CCHC, 2008).
- Factoring: contrato en donde una empresa vende sus cuentas por cobrar, adquiridas en el giro comercial, antes de su vencimiento a cambio de liquidez inmediata, pagando por ello un descuento (Carmona M. y Chaves C., 2014).
- Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y éste a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado.
- Confirming: también conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- Crowdfunding: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma.

Anteriormente se mencionaron a las fuentes públicas, las cuales están conformadas por aquellos recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas. “Pueden ser distintas instituciones gubernamentales, por cuanto sus recursos provienen del Gobierno Nacional. Son empresas o instituciones que dependen del Estado en una economía nacional” (Boscán y Sandrea, p. 6, 2009). Los instrumentos financieros varían según la política de gobierno de turno.

Como se ha podido presentar existen diferentes fuentes de financiamiento que se podrán utilizar de acuerdo a las actividades y a los sectores a los cuales las Pymes

pertenecen, ya que las alternativas no pueden adaptarse puntualmente a todos los casos y a las situaciones particulares que las organizaciones transitan. Aquí se puede mencionar que un aspecto importante para la selección de las alternativas de financiamiento, refiere a la formulación de estrategias que se concentren en establecer los pasos para cumplir con las metas o las intenciones, en este caso de los propietarios y miembros familiares en este tipo de organizaciones (Prahalad y Hamel, 2012).

Los autores expresan que dentro del diseño de las estrategias se deben formular distintas proyecciones que permitan, en el caso del financiamiento, establecer la relación entre el costo-beneficio de las distintas fuentes de financiamiento, ya que repercutirán en la gestión financiera de las mismas en el corto y largo plazo. También se puede mencionar uno de los aspectos que plantean Hill y Jones (2015), ya que dentro de la formulación de estrategias se deben considerar aquella que se vincula con el financiamiento, la cual surge como una base para mantener en funcionamiento las distintas actividades que las organizaciones van desarrollando.

De esta manera, se puede observar la relación que existe entre la planificación financiera, la planificación a nivel general y el establecimiento de estrategias, como se expresa más adelante, plantea uno de los requisitos y principales necesidades que tienen las Pymes para impulsar un crecimiento en el largo plazo.

Si bien el financiamiento, tal como se ha mencionado, aporta los recursos y las herramientas necesarias para que una organización pueda dar con el cumplimiento de sus objetivos, las organizaciones y principalmente las Pymes, encuentran una dificultad para lograr dicho acceso, ya sean a través de las fuentes públicas como también dentro de las fuentes privadas. En el contexto actual, del año 2020, en donde la pandemia se encuentra intensificando los panoramas adversos en cuanto al crecimiento económico, dicho acceso al financiamiento se encuentra más complejizado, sobre todo para aquellas pequeñas y medianas empresas que transitan una situación negativa o que corren el riesgo del cierre total de las mismas. Para ello, se hace una aproximación respecto a cómo se encuentra actualmente el sector y cuáles son las proyecciones a futuro respecto al crecimiento económico, y al mismo tiempo de la influencia que la pandemia, como impulsor de cambio, tiene en el efecto de acceder al financiamiento.

En Argentina se presentan diferentes estadios cíclicos, ya sea de auge económico donde crece la economía o donde la misma decrece, y en todos los casos la variable de acceso al financiamiento se encuentra afectada. Si hay un crecimiento económico o proyecciones de crecimiento, surgen nuevas fuentes de financiamiento y nuevas oportunidades para que las organizaciones impulsen ese desarrollo. En cambio, cuando las proyecciones son más bien negativas, las medidas que se toman van desde el acompañamiento y el mantenimiento del funcionamiento organizacional, evitando su cierre.

Tomando lo planteado hasta el momento, es decir, las situaciones en las cuales las empresas requieren del financiamiento, además de las diferentes fuentes existentes, se trae a colación un estudio realizado por Allami y Cibils (2011), quienes expresan que la principal fuente de financiamiento utilizada por las Pymes argentinas refiere al autofinanciamiento, es decir, de aquella clasificación respecto de la propiedad de las fuentes, que proviene de fondos propios. Esta situación no se genera de manera aleatoria, sino que se encuentra asociada a la estructura y al historicismo que presenta la Argentina respecto a la dificultad para acceder a dicho financiamiento, la restricción en cuanto a la oferta y al mismo tiempo la volatilidad económica y cíclica que existe y que presenta dificultades para desarrollar un pronóstico a largo plazo.

Existen autores más recientes, como el caso de García de Brahi (2018), quien menciona que las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas en general se suelen concentrar en el manejo de los fondos propios y suele ser un impedimento para que se genere un mayor crecimiento para este tipo de organizaciones. Además, el autor sostiene que esta fuente de financiamiento no solo se utiliza en las Pymes, sino que también es una de las principales alternativas empleada por los emprendedores. Menciona otro tipo de alternativas de financiamiento que pueden usar las nuevas formaciones de negocios e incluso podrían profundizarse para ser empleadas por las Pymes, aumentando el abanico de alternativas.

En el presente trabajo se toma el contexto del año 2020 y de la influencia que tiene la pandemia y el aislamiento dentro del crecimiento económico. El contexto actual es más bien adverso, Argentina ya presentaba una situación compleja en términos económicos y financieros, en donde uno de los principales temas se concentraba en la resolución en

cuanto a la deuda pública y privada del Estado, y hasta el momento no se han logrado cerrar los acuerdos más importantes que puedan determinar una proyección a futuro y un horizonte más determinado. De esta forma se puede decir, que existe una alta inestabilidad e incertidumbre respecto a lo que sucederá en un futuro, ubicando a las Pymes en una situación compleja, ya sea para mantener su negocio o para profundizar en sus objetivos a largo plazo. En la misma línea, las instituciones financieras internacionales ya han comenzado a pronosticar una reducción en cuanto al crecimiento económico, no solo en Argentina o en la región latinoamericana sino también en todo el mundo. Puntualmente, el Banco Mundial (2020) expresa que en la Argentina se generará una reducción del PBI, variable que se utiliza como medición para el crecimiento económico, en donde se proyecta una caída de aproximadamente del 7,3%. Por otro lado, el FMI (2020) expresa que el PBI se recortará en un 9,9%, y específicamente, la CEPAL (2020) pronostica una caída del 10,5% por efectos del Covid-19, determinando que se trata de la peor contracción de la economía registrada hasta el momento.

Tomando como base que las expectativas a futuro en la Argentina no son prometedoras, se hizo hincapié específicamente en cómo la pequeña y mediana empresa visualiza actualmente al entorno en el cual se desenvuelve, cuáles son aquellas temáticas que más le preocupan y cómo ha logrado la misma llevar adelante el funcionamiento de su organización dentro del contexto de pandemia.

Teniendo en consideración las proyecciones que se estiman para los próximos años en Argentina, se torna relevante expresar cuales han sido las medidas que ha presentado el gobierno para acompañar y asistir a la pequeña y mediana empresa en este contexto turbulento. A continuación, se mencionan las principales herramientas y programas desarrollados desde el punto de vista económico y financiero, que le aporta a la Pyme la posibilidad de mantenerse en funcionamiento y también de destinar ciertos fondos al crecimiento y desarrollo sostenido. Dichas medidas han sido impulsadas por el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2020), las cuales se mencionan a continuación:

- (1) Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción: para cualquier empresa privada sin importar el tamaño, destinado al pago de

sueldos para empresas con una facturación entre 0% a 40% más que julio 2019, a una tasa de interés del 15%.

- (2) Crédito para el pago de sueldos a tasa fija del 24%: se financia el 100% de los salarios a tasa del 24% por un año, con un periodo de gracia de tres meses.
- (3) Créditos de BICE para MiPyMEs: los créditos tienen una tasa anual fija en pesos del 19%, para empresas con aval de SGR o Fondo de Garantía, y un plazo de hasta 12 meses con un máximo de 6 meses de gracia. Las Pymes que necesiten plazo más largo pueden optar por un crédito a 18 meses a una tasa del 24%.
- (4) Prórroga de moratoria Pyme: se prorroga el plazo para la adhesión a la moratoria hasta el 31 de agosto inclusive.
- (5) Suspensión temporaria del corte de servicios por falta de pago: no podrán ser suspendidos por falta de pago los servicios de energía eléctrica, agua corriente, gas por redes, telefonía fija y móvil e internet y televisión por cable. (Hasta 6 facturas consecutivas alternas, con vencimiento desde el 1 de marzo de 2020).
- (6) Extensión del plazo de presentar cheques: se amplía por un plazo de 30 días la presentación de cheques comunes o pago diferido que finalicen durante la cuarentena.
- (7) Línea de financiamiento Pymes Plus: línea especial de crédito destinada a capital de trabajo para micro y pequeñas empresas que no cuenten con financiamiento bancario vigente. La tasa es del 24%, con un plazo de un año, más 3 meses de gracia. El monto máximo es de \$250.000 para las micro y \$500.000 para las pequeñas empresas.
- (8) Crédito para capital de trabajo de Pymes mineras: 700 millones de pesos destinados a pequeñas y medianas empresas del sector minero para financiar capital de trabajo a una tasa subsidiada del 18%. El monto máximo es de 2 meses y medio de facturación, con un tope de 7 millones de pesos.
- (9) Créditos para cooperativas de trabajo: línea especial de créditos destinados a capital de trabajo para cooperativas por un monto total de 2.000 millones de pesos. La tasa es del 18% con un plazo de 12 meses, más tres meses de gracia.

- (10) Extensión de Ahora 12: se extiende hasta el 31 de diciembre, incluyendo nuevos rubros que actualmente son esenciales.
- (11) Suspensión de las comisiones por extracción en cajeros automáticos: se suspende el cobro de cargo o comisiones por operaciones realizadas en cajeros automáticos cualquier sea la entidad.

Según la PwC (2020), las Pymes están atravesando una situación de gran incertidumbre, el 92% de las mismas considera que han sido insuficientes las medidas llevadas a cabo durante el aislamiento social, preventivo y obligatorio (ASPO). Dentro de las Pymes, 6 de cada 10 encuestadas, han accedido a medidas otorgadas por el Estado, el 45% utilizó los beneficios para el pago complementario de salarios, el 40% obtuvo créditos blandos a tasa del 24% y un 37% postergó el pago a contribuciones patronales. A su vez el informe plantea que de los que han accedido a los préstamos blandos, un 30% determinó el desinterés de los bancos para otorgar los mismos, ya que las consideran como un activo riesgoso, y un 17% determinó la complejidad en los trámites por informalidades del sector.

Según la fundación Observatorio Pyme (2020), entre las firmas interesadas en acceder a estos préstamos, 24% fueron las que pudieron acceder, un 25% las que están interesadas pero cuya solicitud está en proceso, un 23% las que están interesadas pero no logran acceder y el 29% restante no están interesadas, ya que creen que no les sirve para el financiamiento de su Pyme.

Muchas de las pequeñas y medianas empresas consideran que si se extiende el ASPO no podrán afrontar los gastos operativos, solo un 28% lo podría afrontar sin ayuda del Estado, un 52% con ayuda del mismo, 13% no lo podría afrontar por más que se considere la ayuda del Estado y un 7% debería cerrar la empresa. Dentro de los temas que más preocupan a las Pymes se pueden mencionar en primer lugar la presión tributaria, luego la inflación y por último, la volatilidad del tipo de cambio (PwC, 2020).

Se pudo observar de los datos planteados, que las Pymes requieren de un acompañamiento por parte del Estado para mantener en funcionamiento sus empresas y evitar el cierre de las mismas, impidiendo el impacto negativo que tendría en la sociedad, es decir, el posible aumento de la pobreza y del índice de desempleados. Al mismo tiempo, se observó que existe un alto porcentaje de empresas que requerirán puntualmente de este

acompañamiento pero, como se verá más adelante, existen situaciones que hacen que las empresas no puedan acceder a dicho financiamiento otorgado por el Estado, debido a lo que se denomina la asimetría de información, es decir, los requisitos que son solicitados, las formas de expresarse y el nivel de conocimiento y manejo dentro de la gestión interna que presentan las organizaciones.

Hasta el momento se analizaron las dificultades de las Pymes para acceder al financiamiento desde un punto de vista externo. Aunque también es necesario desarrollar la problemática desde un punto de vista interno, identificando los objetivos de la empresa, qué es lo que quiere lograr, cómo se financia y de qué manera lo hace. Ya que, para lograr determinar el grado de acceso al financiamiento de una Pyme se debe tener en cuenta tanto lo interno como lo externo.

Al hablar de la visión interna, se hizo hincapié en los procesos de gestión interna de la organización. Se ha identificado que las Pymes trabajan desde la informalidad, al decir esto no queremos hacer referencia a no estar registrada como Pyme, sino la informalidad del trabajo diario, es decir, la falta de estructura de las mismas, ya que carecen de procedimientos y realizan su trabajo apuntando a lo operativo más que a lo estratégico. Sumado a esto, las organizaciones suelen no tener definidos concretamente sus objetivos, por lo que, no pueden plantear el camino a seguir para lograr el cumplimiento de los mismos, desde el punto de vista del financiamiento (Solano Rodríguez, Riascos Erazo y Aguilera Castro, 2013).

Para poder acceder a distintas fuentes de financiamiento, ya sea para direccionar la empresa, mantenerse o permitir su crecimiento, las organizaciones tienen la necesidad de desarrollar una planificación adecuada, no solo estratégica sino concretamente un proceso de planificación estratégico financiero. Permitiendo de esta manera, mejorar su gestión interna, ya que, por el momento, carecen de sistemas de gestión o indicadores que les permitan determinar qué tipo de financiación les conviene, ya sea interna o externa (Solano Rodríguez, Riascos Erazo y Aguilera Castro, 2013).

Presentación de antecedentes relevantes

Habiendo desarrollado los elementos teóricos esenciales, se pasa a presentar una serie de antecedentes, es decir, investigaciones, que se encuentran relacionadas al tópico y

temática escogida, que retoman las problemáticas y las situaciones que las Pymes afrontan frente a su posibilidad para acceder al financiamiento y permitir su crecimiento. El primer antecedente que se retoma es el desarrollado por Allami y Cibils (2011), “El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina”, en donde las causas por las cuales las Pymes no pueden acceder al financiamiento siguen replicándose 10 años después de su último estudio, ya que se basan en los períodos entre 2002-2009. Puntualmente, abordan las circunstancias y los factores que llevan a las empresas a imposibilitarle dicho acceso crediticio, en donde se pueden observar aspectos tales como los altos costos financieros, la dificultad para calificar al crédito y la dificultad en la obtención de garantías. Lo que quieren expresar también los autores es que el mercado financiero identifica a la pequeña y mediana empresa como un activo de alto riesgo, y es por tales razones que la cantidad de requisitos para contar con dicho crédito se intensifican, y que de hecho, las mismas han crecido en este último tiempo. Además, la proporción otorgada a los créditos respecto del PBI es menor comparado a los países desarrollados e incluso de los países de su mismo nivel de desarrollo y se ha observado que en los últimos años hay un aumento del crédito personal mayor con respecto a créditos del sector productivo.

Este antecedente es relevante debido a que permite identificar cuáles son las variables y dificultades que las Pymes deben afrontar para mejorar su obtención de fondos y utilizarlos para financiar sus distintos proyectos e iniciativas. De esta manera, Allami y Cibils (2011), permiten detectar variables específicas como la dificultad en torno al acceso a la información, y al mismo tiempo, a la dimensión que presentan las empresas y que puede categorizarla como activos de alto riesgo. Esta información permite nutrir los distintos instrumentos y las variables que se utilizaron para analizar las empresas abordadas.

En adición, otro antecedente que puede tomarse es el referido a “Los problemas de financiamiento en las Pymes” de Miranda (2013), quién plantea como problemas de acceso de financiamiento a la asimetría de la información, los costos de información, los problemas de señalización (garantías), problemas del personal especializado, protección imperfecta de los contratos de créditos, escasa diversificación de los clientes, la informalidad (a elección u obligados) y las condiciones macroeconómicas del país.

Este segundo antecedente aporta una profundización sobre las variables que afectan al acceso de financiamiento desde el punto de vista de la asimetría de la información, es decir, que existen grupos de individuos u organizaciones, que cuentan con mayor capacidad o con acceso a determinada información que les ayuda a tomar decisiones asertivas al corto y largo plazo. Por el contrario, el antecedente expone que las Pymes deben afrontar estas problemáticas a partir de una mayor formalización y formación técnica del personal y de los directivos, ya que de esta manera las organizaciones podrán establecer un mecanismo que permita ampliar su abanico de posibilidades, incrementar su predisposición y sus oportunidades para acceder al financiamiento.

Concluyendo lo planteado anteriormente, las razones externas provienen en algunos casos de la asimetría de la información, y las entidades financieras consideran a las Pymes como un activo riesgoso. Las empresas al no contar con un sistema interno organizado, al tener fallas en la estructura, al carecer de la información que necesitan esas entidades, y al carecer de la información técnica para armar y presentar informes, generan esa restricción al acceso de las fuentes de financiamiento. De esta manera, atentan no solo al funcionamiento interno, sino a las posibilidades que tiene la empresa para acceder a ese financiamiento.

Problemática

Tomando en consideración los elementos teóricos y los antecedentes que se han presentado, se pudo vislumbrar una problemática relacionada a las oportunidades y a las posibilidades que presentan las pequeñas y medianas empresas para el acceso al financiamiento. Se ha observado que existen diferentes fuentes y que al mismo tiempo el Estado se presenta como un actor de acompañamiento sobre estas empresas para evitar su cierre. Concentrándose sobre las Pymes familiares del departamento de Tercero Arriba, surgieron los siguientes interrogantes. ¿Cuentan las empresas familiares del departamento de Tercero Arriba con un alto grado de acceso al financiamiento externo? ¿Qué tipo de financiamiento utilizan, es decir, trabajan desde el autofinanciamiento o desde otras fuentes? ¿Cuáles son los destinos para hacerse con este financiamiento, cuentan con el desarrollo de una gestión interna afinada y con un proceso de toma de decisiones en donde se integran a los miembros familiares? ¿Cómo desarrollan el estudio de investigación de

distintas fuentes y el estudio de las mismas propiamente dichas? De las medidas tomadas por los gobiernos, ¿las Pymes del departamento de Tercero Arriba analizadas cuentan con los requisitos para acceder a la misma?

Para dar respuesta a estos interrogantes y demostrar que las pequeñas y medianas empresas del departamento de Tercero Arriba presentan una dificultad con las fuentes de financiamiento, se han planteado diferentes objetivos que permitieron guiar y estructurar dicha investigación. Puntualmente, se trabajó con el objetivo de definir cuáles son las mejores fuentes de financiamiento que se ajustan a la realidad de estas Pymes del departamento de Tercero Arriba dentro del contexto actual del año 2020.

Objetivo general

Determinar las fuentes de financiamiento que mejor se ajustan a la situación que experimentan las Pymes familiares del departamento de Tercero Arriba en el contexto económico del año 2020.

Objetivos específicos

- Identificar las razones por las que las empresas requieren de financiamiento en el contexto económico del año 2020.
- Identificar las estrategias que son aplicadas por las Pymes familiares para acceder al financiamiento externo y para contribuir al cumplimiento de sus objetivos.
- Analizar las fuentes de financiamiento existentes y aquellas que se adaptan a la situación específica de cada pyme familiar.

Método

Diseño

Tomando en consideración la temática del trabajo y el objetivo general que se buscó alcanzar, se ha diseñado esta investigación de acuerdo a un estudio no experimental de tipo transversal, lo que quiere decir, que el trabajo se basa en la no modificación de las variables o de los elementos particulares de las organizaciones estudiadas, además de desarrollarlo en un periodo preciso de tiempo, particularmente en los acontecimientos que se desarrollan en el año 2020. En esta misma línea, el enfoque de este trabajo fue cualitativo, es decir, que la manera en la cual se abordaron los distintos instrumentos, técnicas de recopilación y análisis de información, se basaron en datos que son presentados por las mismas organizaciones como también por otras instituciones a partir de documentos, que aportan la posibilidad reflexiva sobre los distintos puntos de análisis.

Al mismo tiempo, el alcance de este trabajo se determinó de tipo descriptivo, ya que busca conocer en profundidad cuáles son las circunstancias que transitan las diferentes Pymes en torno al financiamiento, y cómo llevan adelante las mismas los distintos procesos para la elección de las fuentes de financiamiento que mejor se amoldan a las circunstancias que estas actualmente atraviesan.

Participantes

Respecto a los participantes que formaron parte esta investigación, se tuvo que desarrollar la selección de las organizaciones, que parte de la población actual de Pymes que existen en el departamento de Tercero Arriba. Dado a que el número de organizaciones es amplio, puesto a que en la provincia de Córdoba existen 126 mil empresas, y partiendo de las limitaciones en cuanto a espacio y tiempo de trabajo, se tuvo que especificar un criterio para la selección de la muestra. Puntualmente, el criterio fue no probabilístico intencional, es decir, que a través del criterio de la propia investigadora se seleccionaron aquellas organizaciones que cuentan con aquellas características o con los elementos necesarios para dar respuesta a las distintas variables de análisis planteadas en los objetivos específicos.

Específicamente, los participantes fueron los directivos de cinco (5) de estas Pymes seleccionadas, a quienes se les presentó un consentimiento informado, en donde se expresa el objetivo del trabajo y las variables a analizar, además de especificar que no se mencionarán datos que puedan atribuirse a la identificación de la empresa, es decir, que se mantiene el anonimato de las mismas a lo largo de todo el trabajo (Ver Anexo 1).

Instrumentos

Como se mencionó en el diseño de la investigación, el enfoque de este trabajo se desarrolló desde un criterio cualitativo, utilizando distintas fuentes e instrumentos para la recolección de datos e información. Desde las fuentes primarias se pueden mencionar a los directivos de la empresa, a quienes se les desarrolló una entrevista en profundidad que permitió identificar los objetivos, las estrategias y las distintas fuente de financiamiento utilizadas o las mismas, aparte de otros puntos que puedan surgir del mismo encuentro (el modelo de la entrevista puede encontrarse en Anexo 2).

Por otro lado, se hizo uso de fuentes secundarias, a través del análisis de distintos documentos e informes presentados por entidades financieras o gubernamentales, que datan del estado actual al acceso del financiamiento y de las propuestas existentes para que se mejore el acceso al financiamiento de las Pymes nacionales. Este instrumento se desarrolló a partir de la técnica del análisis documental, por medio de la grilla de análisis que se encuentra en el Anexo 3.

Análisis de datos

Para explicar cómo se desarrolló el análisis de los datos, se plantean dos escenarios diferentes. Por un lado, el desarrollo de las entrevistas, en donde se realizaron las mismas, se grabaron y se transcribieron para poder identificar cada una de las variables de análisis especificadas en los objetivos específicos, que pudieran dar respuesta a la situación en la cual se encuentra la organización. Se desarrolló a partir de un procesamiento de información mediante el uso de tablas, que permitiesen presentar los resultados de manera comparativa entre una y otra organización. En segundo lugar, el relevamiento en cuanto al análisis documental surgió de la identificación de distintos informes, del procesamiento de la información en tablas, que permitiese de esta forma relacionar los datos actuales a cada uno de los acontecimientos que se visualizan en las organizaciones.

Resultados

Para comenzar con la exposición de los resultados se torna relevante realizar una aproximación sobre la información específica de cada una de las empresas familiares que han sido analizadas. Esto permite contextualizar la situación en la cual se encuentran y ayuda a una mejor interpretación de los resultados a través de un estudio comparativo.

Tabla 3: *Presentación de empresas abordadas*

Sector	Actividad	Antigüedad/ Generación al mando	Empleados totales	Empleados familiares	Puesto que ocupan los empleados familiares	Nivel de ventas promedio anual	¿Esta registrada en MyPyME?	Categoría de Pyme
Empresa 1: Comercio	Venta de neumáticos	40 años (Segunda generación)	11	3	Director Gral: Padre (hijo de fundador) - Encargada administrativa: Esposa - Empleado (vtas): Hijo	2.500.000.000 aprox.	Sí	Mediana- Tramo 2
Empresa 2: Comercio	Distribuidora de insumos de panadería y pastelería	Más de 50 años (Segunda generación)	10	2	Director Gral: Esposo (hijo de fundador) - Encargada administrativa: Esposa	42.000.000 aprox.	Sí	Microempresa
Empresa 3: Comercio	Venta de máquinas agrícolas	27 años (Primera generación)	18	5	Son dos familias, 3 miembros rabajan en ventas, 1 en administración y 1 en sector repuestos y postventa.	1.600.000.000 aprox.	Sí	Mediana-Tramo 1
Empresa 4: Agropecuario	Feedlot	16 años (Primera generación)	9	3	Gerente gral: Fundador - Administración: Fundador y primo de fundador - Cuidado de ganado: fundador y hermano de fundador	35.000.000 aprox.	Sí	Pequeña
Empresa 5: Comercio	Distribuidora de alimentos	22 años (Primera generación)	13	3	Director Gral:Fundador - Encargada administrativa: Hija - Ventas: Hijo - RRHH: ambos hijos	57.000.000 aprox	No	Pequeña

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Razones por las que las Pymes requieren de financiamiento

Para analizar el acceso al financiamiento que presentan las empresas familiares se identificaron cuáles son las razones por las cuales requieren de financiamiento, ya sea externo o interno. Estas razones se encuentran relacionadas a las intenciones de las Pymes para mantener su funcionamiento, para mejorar su posicionamiento o bien para su crecimiento. A continuación se presentan las principales razones de financiamiento.

Tabla 4: *Razones de requerimiento de financiamiento*

Categoría de análisis	E1	E2	E3	E4	E5
Profesionalización de la empresa		X			
Adquisición de nuevos mercados (expansión)	X	X		X	X
Sostener actividad a corto plazo (Capital de trabajo)		X	X	X	
Financiar inversiones a largo plazo (Fondos propios son insuficientes)		X	X		
Aumentar ventas	X	X	X	X	X

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

También se identificaron y se analizaron las variables que en los contextos de inestabilidad actuales han generado una mayor necesidad y requerimiento de financiamiento para mantener las actividades normales de las organizaciones. Se observó que las empresas han apuntado principalmente en mejorar sus ingresos y al mismo tiempo en evitar que los costos generen una disminución en la rentabilidad en el negocio.

Tabla 5: *Variables que afectan el desenvolvimiento de las empresas*

Categoría de análisis	E1	E2	E3	E4	E5
Búsqueda de nuevos segmentos o nichos de mercado	X				X
Desabastecimiento de productos	X		X	X	
Disminución del consumo y de las ventas del negocio		X			
Disminución de la rentabilidad del negocio			X		X
Aumento de los costos por la inflación	X	X	X	X	X

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Conociendo las razones de financiamiento y las variables que afectan al normal funcionamiento, se ha buscado ahondar sobre las distintas fuentes de financiamiento utilizadas. Analizando las fuentes de financiamiento, las distintas acciones, las estrategias, variables y estudios que llevan adelante las organizaciones.

Estrategias para acceder al financiamiento

Para tener en cuenta las estrategias de financiación utilizadas por las Pymes familiares se identificaron las fuentes que son utilizadas en su mayoría, las barreras que le impiden a estas organizaciones a acceder a otras fuentes de financiamiento, como también cuáles son los procesos y factores que los directivos tienen en cuenta al momento de decidir entre una u otra opción.

Tabla 6: *Fuentes de financiamiento actuales utilizadas por las empresas*

Categoría de análisis	E1	E2	E3	E4	E5
Autofinanciamiento	X	X	X	X	X
Financiamiento a través de proveedores	X			X	
Crédito para rodados/maquinarias/herramientas		X		X	
Crédito bancario para financiar capital de trabajo			X		X
Descuento de cheques			X		

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Desde el primer punto se observan que las fuentes de financiamiento utilizadas por las organizaciones refieren o bien a la utilización de fondos propios, como también al uso de las buenas relaciones que presentan con los proveedores. En un porcentaje menor se encuentran las empresas que han logrado adquirir fuentes de financiamiento externas, como pueden ser los créditos bancarios o los créditos para algún activo específico. Aquí surge la necesidad de reconocer cuáles son las barreras por lo que las empresas sólo utilizan el autofinanciamiento y no el financiamiento externo.

Tabla 7: *Barreras para el acceso al financiamiento*

Categoría de análisis	E1	E2	E3	E4	E5
Altas tasas de interés		X			
Incertidumbre		X			X
Volatilidad económica		X	X		X
Cambio en las reglas de juego (comercialización)		X			
Rígidez de los bancos		X		X	
Pandemia			X		
Falta de información precisa					X

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Además de conocer las fuentes y las barreras para acceder al financiamiento externo, también se buscaron identificar cuáles son los pasos o las variables que son analizadas por las empresas para la toma de decisión y en la elección de una fuente externa

que no sea el autofinanciamiento. Se observó que las empresas se concentran en las decisiones políticas económicas y variables tales como la tasa de interés y la inflación. Por otro lado, empresas con una mayor formalización de sus objetivos y sus procesos de trabajo, utilizan indicadores y herramientas puntuales para analizar las variables y de esta manera tomar una decisión más acertada.

Tabla 8: *Factores y variables analizados para tomar decisiones de financiamiento*

Categoría de análisis	E1	E2	E3	E4	E5
Tasas de interés		X		X	X
Inflación	X	X		X	X
Decisiones políticas y legales del gobierno de turno	X	X	X	X	X
Análisis de las utilidades de la empresa		X	X		
Rentabilidad sobre el Activo (ROA)		X			X
Founding GAP		X			
Información de KPI		X			
Situación del cliente (sector al que pertenece)			X		
La política de los proveedores	X				
Analizar alternativas de distintos bancos		X			
Oportunidad de crédito óptimo				X	

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Análisis de las fuentes de financiamiento

Para analizar las fuentes de financiamiento, se identificaron aquellas que pueden ser utilizadas por las empresas de acuerdo al sector y rubro al cual pertenecen, siendo comerciales y agrícolas. A su vez, estas fuentes identificadas presentan una procedencia pública (Banco de Córdoba y Banco Nación) y privada (Banco Galicia, Banco Macro y Banco Santander Río).

Dentro de las modalidades de financiamiento se plantearon cuatro categorías, por un lado los préstamos, para el desarrollo de capital de trabajo, por otro lado el financiamiento a través del leasing para bienes de capital, acuerdos en cuenta corriente con los bancos y al mismo tiempo el descuento de cheques.

Tabla 9: *Fuentes de financiamiento públicas y privadas*

Banca Pública	Banco de Córdoba	Financiar capital de trabajo (adquisición de toros)
		Financiar capital de trabajo (reposición/recuperación de vientres)
		Financiación de maquinarias agrícolas y otros bienes industriales
		Financiamiento de corto plazo (acuerdo en cuenta corriente)
	Banco Nación	Financiar capital de trabajos, inversiones en general
		Financiar inversiones y capital de trabajo (criterio amplio)
Banca Privada	Banco Galicia	Leasing para bienes de capital
	Banco Macro	Financiar capital de trabajo o para pagar sueldos
		Leasing para maquinarias, rodados y equipos industriales
	Banco Santander Río	Descuento de cheques
Financiar el pago de sueldos		

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Habiendo identificado las fuentes de financiamiento que puedan ser utilizadas por las Pymes familiares abordadas, es importante mencionar que existe una serie de información que no es expresada de manera explícita por las entidades (montos, plazos, gastos financieros, sistema de amortización y tasas de interés), lo que provoca una dificultad para determinar cual se adapta de mejor manera a la situación de cada empresa.

Articulando esta información a los objetivos, intenciones y estrategias de las Pymes familiares se ha logrado determinar cuáles pueden ser las fuentes de financiamiento a utilizar para la supervivencia y sostenimiento de las mismas en el entorno de inestabilidad.

Tabla 10: *Verificación de las fuentes para cada Pyme familiar*

		Fuente	E1	E2	E3	E4	E5
Banca Pública	Banco de Córdoba	Financiar capital de trabajo (adquisición de toros)				X	
		Financiar capital de trabajo (reposición/recuperación de vientres)				X	
		Financiación de maquinarias agrícolas y otros bienes industriales				X	
		Financiamiento de corto plazo (acuerdo en cuenta corriente)	X	X	X	X	X
	Banco Nación	Financiar capital de trabajos, inversiones en general	X	X	X	X	X
		Financiar inversiones y capital de trabajo (criterio amplio)	X	X			
Banca Privada	Banco Galicia	Leasing para bienes de capital		X	X		X
	Banco Macro	Financiar capital de trabajo o para pagar sueldos	X	X	X	X	X
		Leasing para maquinarias, rodados y equipos industriales		X	X		X
	Banco Santander Río	Descuento de cheques	X	X	X	X	X
Financiar el pago de sueldos		X	X	X	X	X	

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Discusión

Para comenzar con este apartado se retoma al objetivo general, en donde, se ha buscado poder identificar y definir las fuentes de financiamiento que existen actualmente en el mercado, que se puedan amoldar a las experiencias y circunstancias que las Pymes familiares del departamento Tercero Arriba están experimentando dentro del contexto del año 2020. Trabajar sobre esta temática permite profundizar sobre el financiamiento como un mecanismo que contribuye tanto al cumplimiento de los objetivos como al sostenimiento de las estructuras organizativas, dotando a la empresa familiar de mayores capacidades y un manejo que se asocie a un mayor protagonismo y al mismo tiempo su posibilidad de desarrollo, entendiendo ésta desde la incorporación de familiares y al crecimiento desde una generación a otra. Como se ha advertido, en función de distintos antecedentes, las Pymes y en especial las familiares, son activos de alto riesgo que tienden a imposibilitarse su funcionamiento en el mediano y largo plazo, aumentando sus riesgos de cierre, pero con el uso apropiado y la elección efectiva de distintas fuentes de financiamiento pueda permitirse un mayor crecimiento.

Respecto al primer objetivo específico, en donde se buscó identificar cuáles son las razones por las cuales las Pymes familiares requieren de financiamiento, se ha podido identificar que existen pocas organizaciones con una necesidad de financiamiento a largo plazo. Las necesidades que se han mencionado en el contexto de inestabilidad, son más bien para mantener en funcionamiento la actividad diaria de la organización, es decir a corto plazo.

Especialmente, las Pymes abordadas han respondido en múltiples ocasiones que sus principales requerimientos se encuentran relacionados a la supervivencia, a la disminución de su estructura de costos y al aumento de los ingresos. Si bien se considera que estos aspectos son fundamentales para que la gestión y el crecimiento de los negocios se potencien, no se plantean otro tipo de necesidad que presente la posibilidad de transformación a largo plazo.

Al mismo tiempo, estas necesidades si bien se desarrollan desde la rentabilidad o desde una orientación hacia la renta, también se ha apreciado que los directivos buscan la mejora en el posicionamiento, en el aumento de su cartera de clientes y en la adquisición

de nuevos mercados, mayor alcance y competitividad en su sector, lo cual se puede asociar a una necesidad de consolidación. En contra partida, solo una de las organizaciones presenta la intención a largo plazo de desarrollo y crecimiento como empresa familiar, es decir, que toman este sentido hacia la profesionalización y a la integración de los familiares que contribuyan a su desenvolvimiento. En este sentido, se puede identificar una coincidencia a lo expresado por Solano Rodríguez, Riascos Erazo y Aguilera Castro (2013), ya que, expresan que puntualmente las Pymes familiares carecen de la formalización de sus objetivos o necesidades a largo plazo, desarrollando actividades que se orientan hacia la operatividad, dejando de lado el pensamiento estratégico y el crecimiento a largo plazo.

Ahora bien las organizaciones se encuentran actualmente concentradas en las necesidades a corto plazo relacionadas a la estabilidad y la supervivencia, debido a que se encuentran en un proceso de inestabilidad económica, social y política, que genera una fuerte incertidumbre sobre el futuro, lo que impide la planificación que justamente Solano Rodríguez et al. (2013) mencionaban anteriormente. Al mismo tiempo, se pudieron identificar que las organizaciones presentan una preocupación relacionada a la imposibilidad para mantener su capital de trabajo, a la imposibilidad para pagar los haberes y las contribuciones a sus empleados, por lo que no logran establecer un proceso de alineación que ayude a cumplir con las expectativas de los directivos, es decir, con aquella visión que presentaron al momento de formar su negocio. Aquí se retoma lo expresado por Thomson y Strickland (2012), en donde se menciona que la visión debe ser el objetivo que promulgue el crecimiento y el desarrollo de las organizaciones, que dentro del espectro de variables que le afectan se encuentran los impulsores de cambio, en donde los contextos actuales y la propia pandemia han generado una necesidad de renovación y transformación de las empresas, que le permitan superar sus requerimientos de corto plazo y comenzar a definirse a través de la planificación, para que la toma de decisiones les ayude en su desenvolvimiento, tal como lo mencionaba también Solano Rodríguez et al. (2013).

Hablando del segundo objetivo, el cual buscó identificar las estrategias de las Pymes familiares para acceder al financiamiento externo y cumplir con las expectativas de los directivos, se pudo observar que en la mayoría de los casos las empresas con las que se trabajó se autofinancian, siendo lo determinado por Allami y Cibils (2011) en su

investigación. En un menor porcentaje, las Pymes se financian a través de los proveedores y en otros casos, con créditos bancarios para maquinarias, rodados, herramientas o créditos para el capital de trabajo. Por último, una sola de estas empresas, lo hace a su vez a través de descuento de cheques de pago diferido.

En función de los resultados obtenidos respecto a las estrategias de financiamiento que utilizan las Pymes familiares, se puede advertir que las distintas fuentes de financiamiento respectan a los modelos más tradicionales utilizados por las pequeñas y medianas empresas, ya sea desde la utilización de fuentes de financiamiento bancarias, públicas y privadas, como también del uso de proveedores e incluso clientes. Boscán y Sandrea (2009), expresan que las organizaciones deben lograr identificar aquellas fuentes de financiamiento que le permitan a las mismas cumplimentar con los distintos objetivos a partir del establecimiento de una estructura de financiamiento óptima, la cual diferirá entre una empresa y otra, de acuerdo a sus dimensiones, a sus capacidades y al mismo tiempo, al sector al cual pertenecen. Además, los autores plantean también la utilización de otro tipo de fuentes de financiamiento que han surgido con el advenimiento de las nuevas tecnologías, y tal como lo menciona Carmona y Chaves (2014), estas nuevas fuentes de financiamiento son poco conocidas por los directivos de las organizaciones. Aquí se puede advertir en función de los resultado y de los antecedentes, que los colaboradores y directivos de las empresas requieren de un mayor conocimiento, manejo técnico y preparación para la planificación financiera y para la elección de fuentes de financiamiento que se amolden a las características de estas, teniendo en cuenta el sector circundante en las que estas se encuentran inmiscuidas.

Al hablar de los motivos por los cuales múltiples empresas no utilizan el financiamiento externo, excepto en casos muy particulares, se debe hacer referencia a las barreras de acceso al financiamiento externo. Las empresas abordadas consideran como las principales barreras a la volatilidad económica del país, determinado anteriormente por Allami y Cibils (2011), en donde menciona que el autofinanciamiento predomina y que esto no se produce de manera aleatoria sino debido a la estructura macroeconómica inestable del país. Otras barreras han sido la incertidumbre del país, la rigidez de los bancos, las altas tasas de interés y la falta de información precisa en cuanto a los créditos disponibles. Este

último aspecto coincide con lo planteado por Miranda (2013), quien mencionó los mismos problemas de acceso al financiamiento, añadiendo además los costos de la información.

De esta forma, se puede decir que la estructura actual del mercado financiero no se encuentra en una situación que promueva el desenvolvimiento de las pequeñas y medianas empresas, ya que como se ha mencionado estas presentan una posible dificultad para las distintas entidades financieras, debido a que no cuentan con las capacidades o los recursos para hacer frente a sus obligaciones. Se plantea entonces como un futuro requerimiento, un mayor acompañamiento por parte del Estado y de las propias entidades privadas, para formalizar los procesos de financiamiento que les permita a las Pymes diseñar una estructura de financiamiento que se aporte desde el uso de fuentes tradicionales como también de las nuevas fuentes que van surgiendo, producto de la situación inestable y el desenvolvimiento de distintas variables como es el caso de la tecnología. Estos aspectos se encuentran íntimamente relacionados a lo que expresaba Curi (2017), al requerir por parte de las empresas un proceso alineado de planificación y análisis de las diferentes fuentes de financiamiento que les permita a las empresas cumplimentar sus objetivos y razones de financiamiento.

Puede evidenciarse entonces, que las Pymes familiares dentro de los contextos de inestabilidad, carecen de la posibilidad de acceder al financiamiento debido a que las distintas instituciones financieras endurecen los requerimientos para acceder a las diferentes alternativas, no son entidades que se encuentran vinculadas o bien orientadas hacia el crecimiento integral de este tipo de empresas. Las Pymes representan acerca del 99% de todas las organizaciones tal como lo menciona el Ministerio de Producción (2020), lo que se asocia a la necesidad de que tanto el Estado como las instituciones privadas aporten a una mejora sustancial en las condiciones hacia las cuales las Pymes puedan desenvolverse.

Otro punto a considerar en este segundo objetivo específico, ha sido que las Pymes han identificado distintas barreras que hacen a la imposibilidad de acceder a fuentes de financiamiento particulares, sin embargo estas organizaciones no han desarrollado una autocrítica interna, ya que solo pueden identificarse variables de índole externas. Este tipo de variables se asocian también a aquellas que mencionaba la consultora PwC (2020), en donde las principales preocupaciones de los directivos de las pequeñas y medianas

empresas refieren a la inestabilidad económica y al futuro que presentará el país en aspectos de crecimiento. Aquí entonces puede advertirse en función de las razones por las que las empresas requieren financiamiento y de las barreras, en que difícilmente podrán adquirir un financiamiento que se dirija hacia el largo plazo, optando de esta manera por la supervivencia, siendo el principal objetivo de las Pymes en los contextos de inestabilidad.

Allami y Cibils (2012), también exponen este tipo de circunstancias, ya que al haber analizado un periodo muy puntual en la historia Argentina, como lo fue el año 2001, en donde un amplio número de Pymes cerraron sus puertas a falta de financiamiento y otras variables externas que afectaron a las mismas, se puede advertir nuevamente la necesidad de contar con una mayor formación y capacitación interna para los directivos, que los ayude a materializar decisiones de financiamiento que les permitan superar barreras, y al mismo tiempo, mejorar el desempeño de las organizaciones en el largo plazo.

Habiendo identificado las estrategias y las barreras que se asocian al acceso de financiamiento de las Pymes, también se ha podido advertir que los entrevistados plantean un mayor predominio, como se mencionaba, a las variables externas, como las decisiones políticas que se toman para afrontar la inestabilidad, ya sea económica como social, tecnológica o ecológica. Al tratar sobre empresas familiares, también se ha advertido que la mayoría de estas carecen de una iniciativa y predisposición hacia la formalización y profesionalización. Tomando el objetivo central de una empresa familiar en donde buscan la estabilidad y el crecimiento en el largo plazo, si una empresa no logra profesionalizarse, difícilmente creará las condiciones para que este desenvolvimiento en el largo plazo y la incorporación de nuevas generaciones, se lleve a cabo de manera paulatina, ordenada y estratégicamente. Solo una de las organizaciones cuenta con indicadores y con un proceso hacia la profesionalización, en donde se evidencia que la renovación de las generaciones también aporta a una fortaleza para mejorar las condiciones de acceso al financiamiento. Esto es así debido a que las generaciones más jóvenes cuentan con el manejo de distintos instrumentos y de nuevas ideas que puedan potenciar el desenvolvimiento de las empresas, y de esta forma afrontará los contextos de inestabilidad desde un sentido estratégico e integral.

En el último objetivo específico se analizaron cuáles de las fuentes de financiamiento externas pueden adaptarse a las distintas circunstancias que se encuentran atravesando las Pymes familiares abordadas. Estas fuentes se concentraron especialmente en aquellas destinadas al sector comercial y agropecuario, que contando con la información y el diagnóstico previo de estas organizaciones, se logró configurar una verificación de las fuentes externas que aplican para las distintas Pymes. Estas fuentes analizadas se plantearon desde los diferentes programas que promocionan las entidades públicas y privadas, haciendo un enfoque sobre las fuentes de financiamiento bancarias, que al mismo tiempo se asocian con otro tipo de fuentes como el leasing, el factoring y el uso de otros mecanismos. Para ello, se plantearon cuatro categorías de fuentes de financiamiento, destinando aquellas a préstamos para el capital de trabajo, leasing para los bienes de capital, los acuerdos en cuenta corriente con bancos y por último, el descuento de cheques con pago diferido.

En función de los resultados obtenidos se pueden mencionar que las fuentes de financiamiento que se amoldan a las circunstancias que atraviesan estas Pymes se concentran especialmente en aquellas intenciones u objetivos de supervivencia y estabilidad, característicos de estos contextos de inestabilidad a nivel nacional. Dichas fuentes al estar planteadas en función de estas dimensiones, se desarrollan en una mayor cuantía para promover el financiamiento de corto plazo, aspectos que nuevamente se relacionan con la informalidad y la falta de predisposición hacia un desenvolvimiento a largo plazo. Si existieron casos particulares y especiales, como las Pymes agrícolas, que cuentan con una mayor variedad de alternativas de financiamiento, que no solo se basan en la utilización de fondos para su capital de trabajo, sino para adquirir nuevas maquinarias que aporten a la producción y el crecimiento de estas organizaciones.

Pese haber logrado identificar ciertas fuentes que se adaptan a cada una de las Pymes, se retoma nuevamente el antecedente planteado por Miranda (2013), al plantear que las Pymes presentan un bajo acceso al financiamiento debido a una particular barrera como lo es la asimetría de la información. Esto surge debido que al momento de analizar, identificar y categorizar las diferentes fuentes, no se obtuvo un acceso a la información precisa de cada una de estas alternativas, principalmente desde aquellas fuentes privadas en

contra partida de las fuentes públicas. Aquí se puede vislumbrar que existe un mayor acompañamiento por parte del Estado en las Pymes y en los momentos de inestabilidad, tales como lo mencionaba Allami y Cibils (2012), durante estos contextos se intensifica la necesidad y el requerimiento financiero que puedan ser aportados por aquellas instituciones o bien por el Estado que cuente con los fondos suficientes para promulgar un desarrollo y desenvolvimiento de la empresa. Se considera en este punto que las empresas que logren acceder a fuentes de financiamiento que ayuden a sus objetivos, beneficiará no solo a la organización sino también al contexto y al sector al cual pertenecen. Aquí se puede observar una reacción en cadena que surge desde una ampliación de la posibilidad de financiamiento de las empresas y en el crecimiento global. De esta manera, se puede decir que ese financiamiento representa una dimensión fundamental para el crecimiento y desarrollo de las pequeñas y medianas empresas.

Conclusión final

Habiendo respondido a todos los objetivos específicos y las variables bajo análisis, se advierte que las Pymes familiares cuentan con un acceso al financiamiento un tanto restringido debido a las barreras externas que dificultan a los procesos de análisis, planificación y elección de las alternativas de financiamiento. También se identifica que las pequeñas y medianas empresas familiares carecen de una definición concreta de sus objetivos de financiamiento y de los distintos procesos que llevan adelante para tomar las decisiones correctas que diseñen su estructura óptima de financiamiento. En este caso, se puede decir que el acceso al financiamiento es restringido, tanto por variables externas como variables internas, que son poco advertidas por los directivos de las organizaciones y que profundizando sobre éstas podrán permitirse un mayor manejo.

Como se ha respondido en el tercer objetivo, también se identificaron las fuentes de financiamiento atribuibles a cada una de las Pymes en función de sus necesidades, requerimientos y sus objetivos, en donde se han encontrado alternativas que puedan promover su desenvolvimiento en el corto, mediana y largo plazo. Logrando de esta manera una mayor estabilidad y sostenimiento de estas formaciones organizativas. Cabe aclarar que las fuentes que se identificaron pertenecen a la banca pública y privada, por lo que no son las únicas fuentes que se les puede aplicar a estas organizaciones, sin embargo en función

de la discusión desarrollada se vislumbra que son estas dos categorías de fuentes las que en mayor predominancia existen para el uso de las Pymes. En este sentido, se retoma a uno de los puntos mencionados en apartados anteriores, basados en la falta de información y conocimiento técnico por parte de los propietarios y directivos de las organizaciones, para desarrollar un camino organizado en función de una mayor financiación que permitirá de esta forma el correcto desenvolvimiento estratégico de las empresas y una mayor contribución sobre la economía a nivel nacional.

De esta forma se puede reflexionar que las Pymes representan un elemento fundamental, indispensable para el crecimiento y la mejora en los contextos de inestabilidad, en donde el financiamiento será uno de aquellos componentes que le permitirán desarrollar sus actividades desde una manera plena y estratégica, en donde tanto el análisis, planificación, ejecución y control serán netamente necesarios para aplicar un proceso organizado en materia de financiamiento que promulgue dicho desenvolvimiento.

Limitaciones

Habiendo respondido los objetivos de esta investigación se identifican a continuación una serie de limitaciones relacionadas al desarrollo de la presente investigación. La primera de ellas hace hincapié sobre el contexto actual de pandemia que transita la sociedad argentina, lo que impidió realizar un contacto personal con los participantes y directivos de las empresas, debido a la imposibilidad de circulación y también por la predisposición con la que estos directivos contaban. Este último punto se menciona debido a que las Pymes en este contexto se encuentran concentradas en desarrollar sus diferentes actividades y en mantener la subsistencia de las mismas, lo que puede imposibilitar una comunicación fluida con los mismos.

En segundo lugar, se menciona la limitación respecto a la obtención de información sobre las diferentes fuentes de financiamiento disponibles para las Pymes. Esta limitación se basa tanto en las fuentes de bancos públicos como privados, ya que en sus distintos portales no brindan la información de manera completa, y esta escasez llevo a plantear un posible supuesto de las líneas de financiamiento que las Pymes podrían utilizar para solucionar y afrontar sus problemáticas, como también para contribuir aquellas intenciones, razones u objetivos de financiamiento.

Otra de las limitaciones se basa en la falta de representatividad de la investigación sobre la realidad de las pequeñas y medianas empresas del departamento de Tercero Arriba. Haber analizado a cinco empresas permitió contar con un primer acercamiento sobre el análisis de financiamiento que promulguen estas organizaciones, pero que difícilmente puedan extrapolarse los resultados a la generalidad de las Pymes. Esta muestra acotada que fue seleccionada, se basó también por una limitación referida al espacio temporal con el que se contó para su materialización, lo que sumado a los contextos inestables, plantearon una primera mirada sobre esta temática en base a los antecedentes y resultados que pudieron ser obtenidos.

Fortalezas

Además de las limitaciones también se advierten distintas fortalezas que promovieron a un enriquecimiento sobre esta investigación. En primera instancia, se menciona la fortaleza respecto a la diversidad de los rubros de las empresas que fueron abordadas, como también la dimensión, el tamaño y la variedad en cuanto a la antigüedad que estas organizaciones presentan. Contar con un amplio abanico de empresas que se encuentran en situaciones diferentes permite analizar las distintas fases de crecimiento y como influyen las variables externas e internas, particularmente en la gestión del financiamiento.

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

Por último se destaca una de las fortalezas más relevante de este trabajo que surge a partir de la identificación de la situación que atraviesan las Pymes y del análisis de las diferentes líneas y alternativas de financiamiento que existen actualmente en el mercado argentino. Esto permitió identificar aquellas posibles alternativas de financiamiento que las pequeñas y medianas empresas puedan utilizar para que contribuya al mejor funcionamiento de estas y a un crecimiento paulatino en el cumplimiento de sus distintos objetivos.

Recomendaciones para futuras líneas de investigación

Como recomendación para profundizar la presente investigación se debería aumentar la representatividad de la muestra respecto de la población, incluyendo mayor cantidad de empresas de diferentes rubros y dimensiones pertenecientes al departamento de Tercero Arriba, para lo cual se requiere de mayor disponibilidad de tiempo. Además, sería de gran utilidad trabajar en conjunto con organismos privados o instituciones gubernamentales, que propicien datos e información precisa y detallada, logrando de esta manera, resultados aún más representativos de la realidad.

Otra futura línea de investigación se basa en la ampliación de las variables de análisis, las cuales podrán no solo concentrarse sobre la dimensión del financiamiento sino también sobre cómo las empresas disponen de la gestión del grupo familiar en la misma, y en la generación de distintos subsistemas familiares relacionados al financiamiento. La particularidad de esta investigación partirá desde cómo las empresas llevan adelante el proceso de profesionalización y formalización, incluido en el uso de distintas fuentes de financiamiento que puedan aportar a identificar nuevas alternativas y procedimientos que dichas organizaciones utilizaran para promover su desenvolvimiento y la generación de ventajas competitivas, tanto desde el plano familiar como del plano del financiamiento.

Por último también se recomienda llevar adelante una investigación que permita plantear una guía que le sirva a las Pymes, especialmente aquellas que recién comienzan con sus actividades, para que les ayude a analizar, planificar y evaluar las diferentes decisiones de financiamiento que estas desarrollan. Esta propuesta podrá plantearse desde un trabajo investigativo como también un trabajo de campo que contribuya a una mejor gestión interna dentro de estas organizaciones, delimitando posibles indicadores que promulguen un mayor reconocimiento sobre las Pymes en materia de financiamiento y que contribuya a la generación de nuevas alternativas de financiamiento acorde a sus dimensiones, antigüedad y a los distintos recursos y capacidades que poseen.

Referencias

- Allami, C. Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009)*, extraído de <https://www.redalyc.org/pdf/118/11819780004.pdf>, el día 25/08/2020.
- Boscán, M. Sandra, M. (2009). *Estrategias de financiamiento para el desarrollo endógeno del sector confección zuliano*, extraído de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99312516008.pdf>, el día 28/08/2020.
- Carmona, M. Chaves, C. (2014). *Factoring: una alternativa de financiamiento como herramienta de apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá*, extraído de <http://www.scielo.org.co/pdf/fype/v7n1/v7n1a02.pdf>, el día 01/09/2020.
- CCHC (2008). *Contrato de Leasing, tipos y tratamiento*, extraído de http://accioneduca.org/admin/archivos/clases/material/leasing_1563901202.pdf, el día 31/08/2020.
- CEPAL (2020). *Enfrentar los efectos cada vez mayores del COVID-19 para una reactivación con igualdad: nuevas proyecciones*, extraído de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45782/S2000471_es.pdf?sequence=4&isAllowed=y, el día 26/08/2020.
- Fundación Observatorio Pyme (2020). *Coronavirus: Impacto sobre las PyME, producción y empleo*, extraído de https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/08/FOP_Coronavirus_Ana%CC%81lisis-Regional_baja.pdf, el día 31/08/2020
- García de Brahi, L. (2018). *Financiamiento destinado a los emprendedores argentinos*, extraído de https://www.researchgate.net/publication/328778593_Financiamiento_destinado_a_los_emprendedores_argentinos, el día 18/11/2020.
- Hill, C. Jones, G. (2015). *Administración estratégica, un enfoque gerencial*. México: McGrawHill

Infobae (2020). *El Banco Mundial pronosticó una caída del 7,3% para la economía argentina este año por el coronavirus y la incertidumbre de la deuda*, extraído de <https://www.infobae.com/economia/2020/06/08/el-banco-mundial-pronostico-una-caida-del-73-para-la-economia-argentina-este-ano-por-el-coronavirus-y-la-incertidumbre-de-la-deuda/>, el día 31/08/2020.

Infobae (2020). *El FMI empeoró su pronóstico para la Argentina: ahora estima que la economía caerá 9,9% en 2020*, extraído de <https://www.infobae.com/economia/2020/06/24/el-fmi-empeoro-su-pronostico-para-la-argentina-ahora-estima-que-la-economia-caera-99-en-2020/#:~:text=El%20FMI%20empeor%C3%B3%20su%20pron%C3%B3stico,,9%25%20en%202020%20-%20Infobae>, el día 01/09/2020.

Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). *Medidas para Pymes por el Coronavirus*, extraído de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid#2>, el día 01/09/2020.

Ministerio de Producción de la Nación (2020). *Pymes Registradas*, extraído de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>, el día 25/08/2020

Miranda, M. L. (2013). *Los problemas de financiamiento en las Pymes*, extraído de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf, el día 25/08/2020.

Prahalad, C. Hamel, G. (2012). *La competencia esencial de la corporación*. España: Profit.

PWC (2020). *Expectativas 2020 – Pymes en Argentina*, extraído de <https://www.pwc.com/ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>, el día 26/08/2020.

Sariago Curi, C. A. (2017). *Análisis de las fuentes de financiamiento de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de prótesis médicas en Córdoba*, extraído de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/6061/Sariago%20Curi,%20Constanza%20Belen.%20Analisis%20de%20las%20fuentes%20de%20financiamiento.....pdf?sequence=1&isAllowed=y>, el día 28/08/2020.

Solano Rodríguez, O. Riascos Erazo, S. Aguilera Castro, A. (2013). *Determinantes de los planes estratégicos de los sistemas de información en las pymes colombianas: caso Santiago de Cali – Colombia*, extraído de <https://www.redalyc.org/pdf/2654/265428385003.pdf>, el día 15/10/2020.

Thompson, A. Strickland, A. (2012). *Administración estratégica*. México. Pearson.

Anexo

Anexo 1: Modelo de consentimiento informado

Yo, Rocío Gritti, en mi carácter de investigadora, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas familiares del departamento de Tercero Arriba, Córdoba, Argentina, dentro de los contextos de inestabilidad; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Firma: _____

Fecha: _____

Anexo 2: Modelo de entrevista

1. ¿Cuál es el sector al cual pertenecen y con qué trayectoria cuenta la organización?
2. ¿Cuántos empleados presenta dentro de su nómina?
3. ¿Cuál es el nivel promedio de facturación anual?
4. ¿Cuántos miembros de la familia se encuentran llevando actividades dentro de la empresa? ¿Qué puestos ocupan?
5. ¿Se encuentran registradas dentro del programa MiPyME del gobierno nacional? Si no es así ¿Cuáles han sido los motivos?
6. De encontrarse en el programa MiPyME ha accedido a alguno de los beneficios que promueven ¿Qué ventajas les trajo aparejadas?
7. ¿Cómo considera que se encuentra la situación para acceder a fuentes de financiamiento externo?
8. ¿Qué variables externas tiene en cuenta al momento de analizar y tomar una decisión a largo plazo?
9. ¿Cuentan los miembros familiares con la suficiente participación en el proceso de toma de decisiones?
10. ¿Cuáles son los objetivos prioritarios y estratégicos que presenta la empresa? ¿Cuentan con su formalización y comunicación a sus empleados?
11. ¿Cómo el contexto actual ha modificado las intenciones o los objetivos de la empresa? ¿Cuentan con las posibilidades de cumplirlos o los han debido cambiar?
12. ¿Qué tipo de fuentes de financiamiento utilizan? ¿Cuáles son sus destinos? ¿Qué ventajas al logrado a partir de ellas y que desventajas?
13. ¿Cuáles fueron las razones por las que se decidieron esas fuentes? ¿Son suficientes los fondos para cumplir los objetivos?
14. ¿Qué proceso llevan adelante para tomar la decisión de escoger una fuente de financiamiento externa?

Anexo 3: Grilla de análisis documental

La grilla de análisis documental se confeccionó partiendo de las pautas de análisis y los criterios a identificar en cada una de ellas. Dicha grilla se utilizó para dar respuesta al objetivo específico 3.

- **Pauta: Procedencia**
 - Fuente privada.
 - Fuente público/estatal.
- **Pauta: Vencimiento.**
 - Corto plazo.
 - Largo plazo.
- **Pauta: Requisitos.**
 - Registro en MiPyME
 - Cuenta Corriente en el banco.
 - Nivel de ingresos base.
 - Garantías.
 - Otros.
- **Pauta: Especificaciones de la fuente.**
 - Destino (objetivo de la fuente de financiamiento).
 - Monto total del crédito.
 - Tasas de interés.
 - Otros.

Anexo 4: Consentimientos informados

Yo, Rocío Gritti, en mi carácter de investigadora, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas familiares del departamento Tercero Arriba, Córdoba, Argentina, dentro de los contextos de inestabilidad; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Firma: 

Fecha: 16/09/2020

Yo, Rocío Gritti, en mi carácter de investigadora, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas familiares del departamento Tercero Arriba, Córdoba, Argentina, dentro de los contextos de inestabilidad; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Firma: 

Fecha: 12/09/2020

Anexo 5: Detalle de 2 entrevistas

1. ¿Cuál es el sector al cual pertenecen y con qué trayectoria cuenta la organización?

Empresa 2: Desde una perspectiva agregada, la empresa pertenece al sector terciario de la economía ya que se dedica al comercio y distribución mayorista de insumos para panificación y pastelería principalmente. La empresa tiene más de 50 años, es una empresa familiar que va por la segunda generación. Comenzó en 1964 repartiendo en bicicleta por la zona las primeras levaduras que se recibían del tren. Hasta llegar a la estructura actual con un amplio depósito y varios vehículos y vínculos con las principales marcas líderes del rubro.

Empresa 3: Pertenecemos al sector COMERCIO, y contamos con una trayectoria de 27 años.

2. ¿Cuántos empleados presenta dentro de su nómina?

Empresa 2: Al día de hoy la Distribuidora cuenta con una nómina de 10 empleados jornada completa.

Empresa 3: Al día de hoy contamos con 13 empleados, sin contar los miembros de la familia que somos 5; en total somos 18 personas en la empresa.

3. ¿Cuál es el nivel promedio de facturación anual?

Empresa 2: Ronda los 42 millones de pesos anuales.

Empresa 3: Facturación anual, sería superior a pequeña, pero inferior a mediana tramo, \$1.600.000.000 aproximadamente.

4. ¿Cuántos miembros de la familia se encuentran llevado actividades dentro de la empresa? ¿Qué puestos ocupan?

Empresa 2: Como ocurre en la mayoría de las Pymes de nuestro país, propiedad y gerenciamiento van de la mano. En este sentido, ambos conformamos la cumbre estratégica de la empresa (en la dirección general y administración). Supervisando el desempeño general de la Distribuidora y absorbiendo las tareas de aprovisionamiento y contacto con los proveedores y principales clientes.

Empresa 3: Somos 2 familias, 5 personas en total. Los dueños son mi viejo y un socio, y trabajamos 2 por parte de mi viejo y un familiar por parte del socio. De los 5, 3 trabajan en

la parte de ventas de maquinarias, 1 en el sector administración y el restante en el sector repuestos y postventa.

5. ¿Se encuentran registradas dentro del programa MiPyME del gobierno nacional?

Si no es así ¿Cuáles han sido los motivos?

Empresa 2: La empresa se encuentra registrada dentro del programa MiPyME, entra en la categoría de microempresa.

Empresa 3: Sí, estamos registrado en el programa MiPyme.

6. De encontrarse en el programa MiPyME ha accedido a alguno de los beneficios que promueven ¿Qué ventajas les trajo aparejadas?

Empresa 2: Los principales beneficios que utilizamos son: menores alícuotas de retenciones de Iva, la posibilidad de tomar el impuesto al cheque como pago a cuenta de ganancias, exención de impuesto a la ganancia mínima presunta, el beneficio de IVA diferido 60 días, además de tener el certificado que te proporciona el hecho de estar registrado a la hora de calificar una cuenta bancaria, donde generalmente lo piden. Usan los beneficios base del registro, le dan importancia al certificado de PyME para calificar en una cuenta bancario (Requisito)

Empresa 3: Los beneficios y las ventajas que utilizamos por estar inscripto son: utilizar el 100% de los impuestos al cheque para compensar con el impuesto a las ganancias, y después algún beneficio en moratorias o planes de pagos de impuestos; al estar inscripto tenés la posibilidad de tasas más bajas o mayor cantidad de cuotas. En nuestro caso, sólo utilizamos esos beneficios.

7. ¿Cómo considera que se encuentra la situación para acceder a fuentes de financiamiento externo?

Empresa 2: Hoy la realidad se presenta difícil. Principalmente las tasas son relativamente altas y el riesgo a asumir se vuelve incertidumbre por la volatilidad del escenario económico y las cambiantes reglas de juego que sufrimos día a día, sobre todo en lo referido a la pandemia-cuarentena y el resto de medidas que acompañan. También los Bancos se encuentran en posturas más rígidas a la hora de otorgar créditos.

Empresa 3: La situación en este país nunca es óptima, debido a la inestabilidad económica en la que vivimos; y hoy en día agravada con la pandemia a nivel mundial.

8. ¿Qué variables externas tiene en cuenta al momento de analizar y tomar una decisión a largo plazo?

Empresa 2: Principalmente, contemplamos la situación macroeconómica, obviamente las tasas vigentes, la inflación, el gobierno de turno. También, se complementa a nivel interno con la utilidad promedio de los últimos 6 y 12 meses. Actualmente, estamos en un proceso de profesionalización por lo que, de cara a futuro nos gustaría incorporar en este tipo de decisiones el ROA y el Funding GAP.

Empresa 3: Las variables externas que analizamos para la toma de decisiones son la situación particular del sector agropecuario, ya sea cómo se espera que pueda ser la producción del sector (rindes en la cosecha, situación de los tamberos, etc.) ; y tenemos en cuenta también los resultados del año anterior (ventas totales de maquinarias) y también la situación política para poder planificar a largo plazo.

9. ¿Cuentan los miembros familiares con la suficiente participación en el proceso de toma de decisiones?

Empresa 2: La participación dentro del proceso de toma de decisiones por parte de los miembros familiares es constante.

Empresa 3: Sí, para la toma de decisiones importantes participamos los 5.

**10. ¿Cuáles son los objetivos prioritarios y estratégicos que presenta la empresa?
¿Cuentan con su formalización y comunicación a sus empleados?**

Empresa 2: Los objetivos prioritarios tienen que ver con continuar consolidándonos en la plaza, intentando aumentar nuestra participación de mercado. Para esto, apostamos a cambiar la modalidad de venta (de venta en caliente a preventa) y trabajar con un Analista Comercial externo que guíe a nuestra fuerza de ventas a través de información de distintos KPI's (Indicadores de performance) que conducen el rumbo de la empresa. Dentro de esta iniciativa, sumamos venta virtual por medio de redes sociales y la expansión a nuevas rutas de ventas a nuevas localidades.

Empresa 3: los objetivos prioritarios por el lado financiero es siempre estar al día con las obligaciones o vencimientos con la fábrica (nuestro principal proveedor de maquinarias); otro objetivo prioritario es la POSTVENTA, estar siempre para el cliente, tener disponibilidad de producto, disponibilidad de repuestos y servicio.. la postventa en éste rubro es algo que vale mucho; y cómo objetivo estratégico podría decirte de disponer siempre de stock propio de maquinaria y no depender del stock de fábrica. En lo relacionado a la POSTVENTA siempre contamos con la formalización y comunicación con los empleados, ya que para realizar un buen servicio de postventa se necesita tener el personal en constante capacitación y motivación, ya sea para el servicio técnico, como el sector repuestos; para lograr nuevos clientes y brindar una buena atención a los clientes actuales.

11. ¿Cómo el contexto actual ha modificado las intenciones o los objetivos de la empresa? ¿Cuentan con las posibilidades de cumplirlos o los han debido cambiar?

Empresa 2: El contexto actual ha modificado nuestras metas, no así nuestra visión. Teníamos intenciones de crecer un 10% en nuestras ventas respecto al año anterior. Por la coyuntura actual estamos redoblando esfuerzos para intentar vender el mismo volumen que el año pasado. Entendemos que el mercado se ha reducido, si bien no estamos en condiciones de precisar la magnitud nos resulta evidente por lo que percibimos día a día en el contacto con nuestros clientes, proveedores y colegas. En este sentido, entendemos que mantener el volumen de venta significa, en este contexto, aumentar nuestra participación de mercado.

Empresa 3: El contexto actual con respecto a la pandemia no creo que haya afectado de manera directa o notoria a nuestro sector en particular; si creo que medidas adoptadas por el gobierno actual han modificado nuestros objetivos; éste año estamos sufriendo la falta de producto; y se debe a las demoras en el ingreso de maquinarias a la Argentina (nuestro producto es importado) como así también los repuestos. Ésto ha generado que quizás no vamos a cumplir con los objetivos de ventas cuando existe una buena demanda en el mercado.

12. ¿Qué tipo de fuentes de financiamiento utilizan? ¿Cuáles son sus destinos? ¿Qué ventajas al logrado a partir de ellas y que desventajas?

Empresa 2: Principalmente el negocio funciona con fondos propios. En contadas excepciones hemos acudido a algunos créditos para acceder sobre todo a los rodados con los que la empresa cuenta que son nuestros principales bienes de capital y son de las inversiones de mediano/largo plazo más cuantiosas.

Empresa 3: Creo que la herramienta que más utilizamos son la venta de valores (descuento de cheques) en bancos, ó en ocasiones acceder a algún crédito bancario cuando la tasa de interés sea favorable. Los destinos siempre es cancelar compromisos en dólares con fábrica, adelantar vencimientos futuros; o la compra de producto para stock. Ventajas que logramos a partir de ellas, es cancelar deudas a futuro en dólares al tipo de cambio del día de pago o la compra de productos con mayores descuento ya sea en maquinaria o repuestos. Y cómo Desventajas, quizás el acumulación de gastos fijos mensuales, teniendo el cuenta que los créditos generan cuotas mensuales; o quizás en el caso de la venta de cheques cuando en alguna situación es para cancelar deuda actual sufrir el pago de intereses

13. ¿Cuáles fueron las razones por las que se decidieron esas fuentes? ¿Son suficientes los fondos para cumplir los objetivos?

Empresa 2: Sí, consideramos que son suficientes, y en algunos casos que no lo son acudimos a créditos.

Empresa 3: Sí son suficientes y en caso de que accedemos a los créditos.

14. ¿Qué proceso llevan adelante para tomar la decisión de escoger una fuente de financiamiento externa?

Empresa 2: Fundamentalmente, buscan las distintas alternativas en los principales bancos para comparar costos y condiciones en la operación.

Empresa 3: La verdad que no utilizamos ningún proceso de análisis matemático a la hora de la toma de decisiones, si nos basamos en la experiencia de los años o experiencias pasadas; por suerte nunca hemos tenido que escoger alguna fuente de financiamiento por alguna necesidad de urgencia; por lo que recurrimos a las fuentes de financiamiento cuando las tasas no son excesivas y cuando lo creemos conveniente; y el análisis que hacemos se basa en el cálculo de la tasa, teniendo en cuenta que tratamos de invertir ese financiamiento en adquirir productos que cotizan en dólares.