



Trabajo Final de Grado Manuscrito Científico

Carrera Contador Público

“Financiamiento de PyMEs familiares en contextos de inestabilidad”

“Financing of family SME’s in contexts of instability”

Autora: Florencia Giselle Fernández

Legajo: CPB04752

Tutor: Alfredo González Torres

Córdoba Argentina, diciembre 2020

Resumen

Este Trabajo Final de Grado abarcó como principal objetivo el análisis de las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas familiares de la Ciudad Córdoba en contextos de inestabilidad, quienes a lo largo del tiempo presentaron dificultades en su supervivencia y traspaso generacional. Tuvo un alcance descriptivo, enfoque cualitativo, diseño del estudio no experimental y se llevó a cabo por medio de entrevistas a los responsables de las organizaciones. El mismo, determinó la preferencia de las pymes familiares por la financiación interna, seguida por la comercial y la bancaria. Indicó a la inversión en compra de maquinarias como el mayor destino dado a la financiación y estableció como principal dificultad en el acceso a la misma a la tasa de interés. Por último, concluyó en que el rasgo conservador y el grado de informalidad de las pymes familiares implicó la limitación en sus posibilidades de crecimiento; y destacó finalmente su necesidad de capacitación e innovación en aspectos referidos al financiamiento, con la recomendación de explorar fuentes de financiación alternativas para romper con las barreras que frenaron el desarrollo de este pilar fundamental en la economía del país.

Palabras clave: financiamiento, pymes, empresas familiares, inestabilidad.

Abstract

The main objective of this Final Work Degree was to analyse the sources of financing of small and medium-sized family businesses in the City of Córdoba in contexts of instability. Which over time presented survival difficulties and generational transfer problems. It had a descriptive scope, a qualitative approach, a non-experimental study design and it was carried out through interviews to the heads of the organizations. It determined the preference of family SMEs for internal financing, followed by commercial and banking. This work indicated investing in the purchase of machinery as the largest destination given to financing and established the interest rate as the main difficulty in accessing to it. As a result, it concluded that the conservative trait and the degree of informality of family SMEs implied a limitation in their growth possibilities. Finally, it highlighted the need for training and innovation in aspects related to financing. It also recommended to explore alternative sources of financing, in order to break the barriers that held back the development of this fundamental pillar our the country's economy.

Keywords: financing, SMEs, family businesses, instability.

Agradecimientos

A mi familia, especialmente a mi madre Karina y a mis abuelos Roberto y Yolanda. Gracias por su apoyo e incondicionalidad en cada uno de los proyectos que decido emprender. Son pilares fundamentales en mi vida y estoy convencida de que disfrutarán de este logro como propio.

Índice

Introducción	1
Elementos teóricos esenciales.....	1
Antecedentes relevantes.....	6
Problema de investigación.....	12
Objetivo general	14
Objetivos específicos.....	14
Métodos.....	15
Diseño	15
Participantes.....	15
Instrumentos.....	16
Análisis de datos.....	17
Resultados	18
Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba.....	20
Destino del crédito obtenido por las pymes familiares de Córdoba.....	21
Dificultades en el acceso al financiamiento.....	22
Discusión.....	24
Interpretación de los resultados	24
Limitaciones y fortalezas de la investigación.....	27
Conclusiones y recomendaciones.....	28
Recomendaciones para futuras líneas de investigación	29

Índice de figuras

Figura 1. Pymes en Córdoba registradas distribuidas por rubros.....	2
Figura 2. Estructura de Financiamiento de Pymes destinado a inversión.....	8
Figura 3. Destino del crédito obtenido	22

Índice de tablas

Tabla 1. Categorías Pymes según las ventas totales anuales.....	1
Tabla 2. Tipos de crowdfunding y características.....	6
Tabla 3. Pymes familiares analizadas	19
Tabla 4. Fuentes de financiación externas utilizadas por las pymes familiares.....	20
Tabla 5. Solicitud de crédito en el último año.....	21
Tabla 6. Financiamiento destinado a proyectos de inversión	22
Tabla 7. Principales dificultades de acceso a financiación.	23

Introducción

Elementos teóricos esenciales

En Argentina las pymes familiares constituyen una parte esencial de la actividad económica, tanto por su contribución al Producto Bruto Interno del país, como por la creación de empleo que genera su existencia. Por este motivo, resulta de vital importancia poder analizar las capacidades con las que cuentan las mismas para acceder al financiamiento en el contexto económico actual y asegurar su supervivencia.

Para facilitar la comprensión de la siguiente investigación y su correcta interpretación, se exponen a continuación algunas precisiones conceptuales fundamentales centrales en este Trabajo Final de Grado.

Una pyme, es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de los sectores comercial, servicios, industria, minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría. Para formar parte de la categoría pyme, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, la Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción establece los límites de facturación anual para ser categorizadas como tales. En este marco, la Resolución 69/2020 publicada en el Boletín Oficial determina en orden de facturación anual en pesos (Tabla 1)

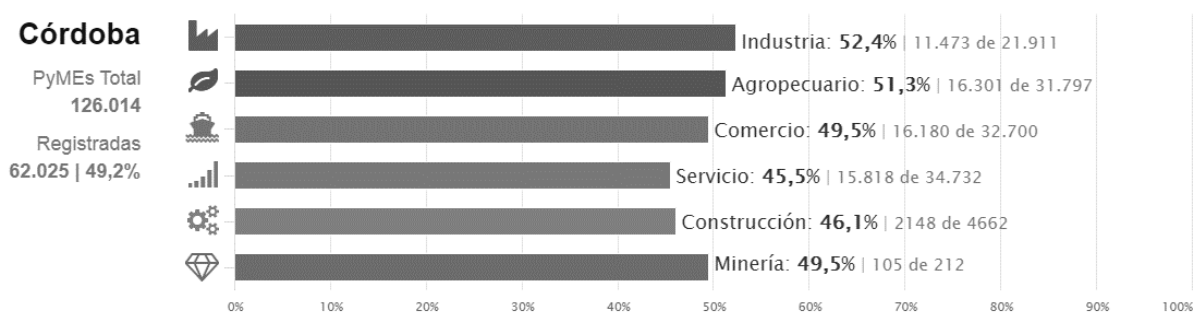
Tabla 1. Categorías Pymes según las ventas totales anuales.

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: Resolución 69/2020, Boletín Oficial.

De acuerdo a las cifras informadas por el Ministerio de Producción, en Argentina al 23 de febrero del presente año existían 1.066.351 pequeñas y medianas empresas, estando registradas alrededor de la mitad de ellas. Particularmente en la provincia de Córdoba, las cifras sumaron un total de 126.014 pymes, distribuidas en los siguientes rubros (Gráfico 1):

Figura 1. Pymes en Córdoba registradas distribuidas por rubros.



Fuente: Información de AFIP de empresas registradas empleadoras y no empleadoras inscriptas en IVA y estimaciones de la Secretaría de Transformación Productiva y de la Secretaría de Emprendedores y PyMEs en base a la composición sectorial de empresas por provincia y datos AFIP.

Desarrollado este concepto, es importante destacar que, aunque en el país se da en la mayoría de los casos, no todas las pymes son empresas familiares. Gallo y Domenec (2004), caracterizan a las empresas familiares como aquellas empresas cuyo poder de decisión está en una familia, las responsabilidades de gobierno y dirección son desempeñadas por algunos de sus miembros y como mínimo algunos integrantes de la segunda generación están incorporados en la empresa.

El rasgo familiar que tienen las pymes repercute con sus particularidades en diversos aspectos del funcionamiento económico y productivo de la empresa. Entre sus principales inconvenientes se encuentran el alto nivel de centralización en la toma de decisiones, la incapacidad de expansión en filiales de difícil control personalizado, el carácter familiar que asume el patrimonio de la firma, la importancia asignada a la experiencia personal en temas vinculados con la gestión comercial y productiva, entre otras.

Por otro lado, este tipo de organizaciones tiene mayor agilidad en la toma de decisiones y una mirada a largo plazo vinculada a la idea de raíz familiar que sobrevive más allá de los cambios y turbulencias del contexto. A estas ventajas, se suma también un amplio conocimiento de su propio negocio y una cultura y valores propios arraigados.

Botero, Monsalve y Parra (2016) indican que las principales diferencias entre este tipo de organizaciones y las empresas que no poseen la característica familiar son las siguientes:

- La empresa familiar tiene más partes interesadas (stakeholders) y un mayor número de interrelaciones entre ellos.
- Los accionistas acostumbran a tener un compromiso distinto con la empresa.
- Los ciclos de evolución y desarrollo de la empresa familiar tienen conexiones con las cambiantes necesidades de los miembros de la familia que la dirigen.

Con el objetivo de desempeñar sus actividades, un aspecto de gran importancia en la vida de las empresas y su continuidad lo determina el financiamiento. Cabia (2017), definió las fuentes de financiación como las vías que utilizan las organizaciones para obtener los recursos necesarios que sufraguen su actividad, es decir, los medios que utiliza la firma para conseguir fondos. Para que la empresa pueda mantener una estructura económica, es decir, sus bienes y derechos, serán necesarios recursos financieros. Este tipo de recursos, contablemente se encuentran en el patrimonio neto y el pasivo.

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar de la siguiente manera:

- Según su vencimiento:
 - A corto plazo: El plazo de devolución es inferior a un año.
 - A largo plazo: El vencimiento es superior a un año.
- Según su propiedad:
 - Financiación propia: Son los recursos financieros que son propiedad de la empresa, como en el caso del capital social y las reservas.

- Financiación ajena: Son recursos externos provenientes de un tercero. Generan deudas para la empresa.
- Según su procedencia:
 - Fuentes de financiación internas:
 - Reservas.
 - Aportes de los socios.
 - Resultados no distribuidos.
 - Fuentes de financiación externas:
 - Préstamos: Contratos con una persona física o jurídica para obtener dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado de tiempo y a una tasa de interés.
 - Factoring: Contrato por el cual una de las partes se obliga a adquirir por un precio en dinero créditos originados en el giro comercial de la otra, pudiendo otorgar anticipos sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos, es decir, que una empresa cede a otra el cobro de sus deudas.
 - Leasing: Contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de un canon periódico durante un determinado periodo de tiempo. Al término del mismo, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una opción de compra sobre el bien. Esta fuente de financiamiento es a largo plazo.
 - Financiamiento Público: Programas estatales por medio de los que se otorgan recursos.
 - Descuento Bancario: Operatoria por medio de la cual una entidad financiera anticipa a un cliente el importe de un crédito que aún no ha vencido.
 - Confirming: Servicio financiero en el que una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores (beneficiarios) a una entidad financiera o de crédito.

- Crowdfunding: Mecanismo de financiación colectiva por el que pequeños inversores prestan su dinero a una empresa con el objetivo de recuperar la inversión en un futuro sumada al pago de unos intereses. Es una alternativa a los préstamos bancarios. Suele utilizarse como plataforma internet.

En el caso de la financiación externa crowdfunding, su mecanismo de funcionamiento implica la participación mínima de tres sujetos: el promotor del proyecto, los aportantes al proyecto y el gestor de la plataforma. En primer lugar, el promotor del proyecto solicita financiación para poner en marcha su iniciativa y para ello emplea la plataforma de crowdfunding con el objetivo de atraer el interés de posibles aportantes. En segundo lugar, por intermedio del gestor de la plataforma, el proyecto se publica y publicita para ser valorado. Por último, los aportantes interesados en apoyar el proyecto hacen su contribución y se cierra el proyecto comprobando la financiación recibida.

Los tipos de crowdfunding de acuerdo a la Asociación Española de Crowdfunding (2013) son cuatro y sus características se resumen en la Tabla 2:

- Crowdfunding de recompensa (Reward-based crowdfunding): Consiste en aportes a cambio de recibir un producto o servicio
- Crowdfunding de donación (Donation-based crowdfunding): Consiste en donaciones que los aportantes realizan a causas de su interés.
- Crowdfunding de inversión (Equity crowdfunding): Los aportantes invierten en el proyecto a cambio de participaciones.
- Crowdfunding de préstamo (Crowdlending): Consiste en préstamos de dinero a cambio de la devolución del mismo con intereses.

Tabla 2. Tipos de crowdfunding y características.

Tipos	Recompensa	Donación	Inversión	Préstamo
Contraprestación	Producto	Satisfacción	Una acción o participación de la empresa o compromisos sobre beneficios	El préstamo más un % del tipo de interés sobre el préstamo
Financiadora/a	Mecenas	Donante	Inversor	Prestamista
Otra denominación del tipo de crowdfunding	Reward-based crowdfunding	Donation-based crowdfunding	Equity crowdfunding	Crowdlending

Fuente: Asociación Española de Crowdfunding (2013)

Antecedentes relevantes

Duréndez y Guijarro (2013) plantean que las empresas familiares han tenido históricamente una jerarquía propia respecto a sus preferencias de financiación, manifestándose en general más adversas al riesgo ante decisiones de financiación ajena. En función a estudios empíricos basados en la Teoría de la Jerarquía Financiera, se determinó que las empresas familiares mantienen menores niveles de deuda que las empresas no familiares, y que en este tipo de organizaciones, las políticas de dividendos son más restrictivas, fomentándose la retención de beneficios para la obtención de una mayor autonomía financiera y su preocupación en garantizar la continuidad del negocio. De esta manera, el conservadurismo financiero que caracteriza a las empresas familiares las ha conducido hacia la elección de la financiación propia frente a la ajena aún a costa de obtener un menor crecimiento o rentabilidad, siempre que permita asegurar la continuidad de la misma.

Mismos antecedentes surgen del análisis que hace Ramírez (2011), quién en su investigación determinó que el mecanismo tradicional de financiamiento de las pymes familiares ha sido el uso de fondos propios vía reinversión de utilidades y el crédito de proveedores, siendo también el sistema bancario una importante fuente de asistencia

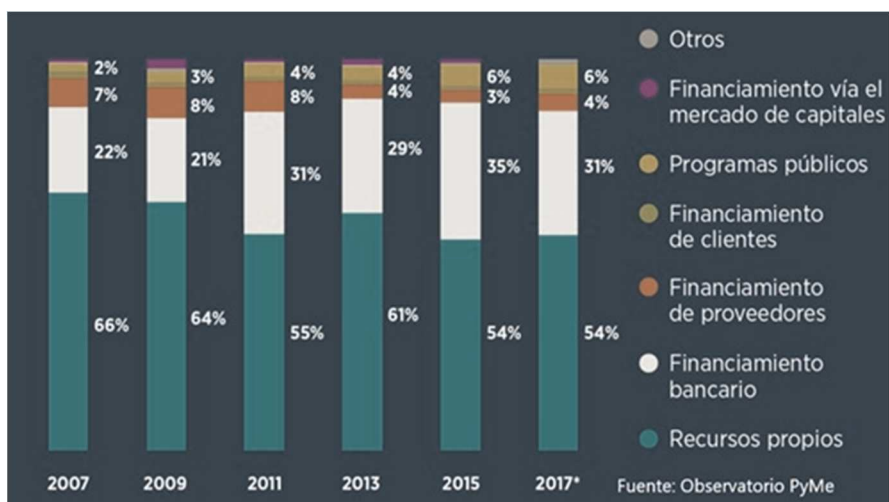
financiera para las empresas. El orden de jerarquía en los mecanismos de financiamiento en su investigación, indicó que los fondos propios, bajo la forma de reinversión de utilidades, constituyeron el principal instrumento de financiamiento de las empresas, aportando ventajas como flexibilidad y facilidad en la disponibilidad de los fondos, ausencia de los costos administrativos de fuentes de financiamiento externas, y privacidad de la información de la empresa. Si bien el mecanismo de financiamiento interno resultó el más elegido por las empresas, el ciclo de negocios propio de cada compañía las lleva a requerir financiamiento externo en algún momento de su existencia, topando a las empresas con diferentes limitaciones, como ocurre en el caso del acceso al crédito en cuestiones referidas a la tasa de interés, plazo de los créditos, garantías exigidas, entre otras, lo que ha dificultado el desarrollo, y condicionado históricamente su crecimiento futuro.

Al respecto, Amor F (2017) expone que las pymes en la actualidad obtienen fondos mediante tres sectores en Argentina: el financiamiento bancario, el financiamiento privado y el público. En el caso del mercado financiero en Argentina, indica que el mismo se encuentra poco desarrollado y que el nivel de otorgamiento de préstamos al sector resulta muy limitado, detallando que en los últimos cincuenta años el crédito al sector creció solo un 3%. Desde el lado de banca minorista, destaca el enfoque hacia el consumo de los préstamos y no hacia los sectores productivos, al no ofrecer buenas alternativas de financiamiento competitivo a plazos mayores a un año que estimulen la inversión. Y respecto a los bancos públicos y privados, plantea la diferencia existente entre ambos, donde los primeros muestran ser más propensos a financiar pequeñas empresas con mayor flexibilidad en los requisitos pero con mayor riesgo de incobrabilidad. Al igual que los autores mencionados, indica que en su mayoría, las organizaciones se financian con recursos propios, producto de sus propios aportes o reinversión de utilidades, y que si bien desde el sector público en los últimos años se han implementado una serie de medidas positivas, entre ellas la Ley Pymes, para mejorar las condiciones de las empresas por medio de estímulos fiscales y de financiamiento, éstas no están siendo suficientes para revertir la tasa de supervivencia que tienen las mismas.

Los antecedentes manifiestan entonces que las empresas familiares argentinas se financian principalmente con fuentes propias. Estudios realizados por la

Fundación Observatorio Pyme (2018) indicaron que entre 2007 y 2017 en promedio el 60% de los recursos aplicados a la inversión fueron financiados con utilidades, aportes de socios y demás recursos propios de la empresa. La participación del crédito bancario como segunda opción osciló el 30% del gasto en inversión y el financiamiento a través de proveedores en torno al 4%. En el periodo que se analizó, el financiamiento ajeno prácticamente no creció como fuente de recursos para el financiamiento de las pymes (Gráfico 2).

Figura 2. Estructura de Financiamiento de Pymes destinado a inversión.



Fuente: Fundación Observatorio Pyme

En lo que concierne al destino que es dado al financiamiento, Ramírez (2011) indicó que las principales necesidades financieras que enfrentan las empresas durante su ciclo de negocios se focalizan en tres aspectos:

- El financiamiento de proyectos de inversión, tanto para compras de maquinarias, investigación y desarrollo, ampliación de la planta, entre otras.
- El financiamiento de capital de trabajo, de manera de evitar el descalce entre ingresos y egresos en el normal funcionamiento del negocio.
- La reestructuración de pasivos, cambiando el perfil de la deuda, con vencimientos concentrados en el corto plazo por compromisos a largo plazo que doten a la empresa de mayor flexibilidad.

Por este motivo, tanto en términos de crecimiento, como de solvencia financiera en el caso de la reestructuración de pasivos, es que el financiamiento se vuelve un aspecto de elemental importancia para la gerencia administrativa de la empresa, que requiere de liquidez para abastecer el funcionamiento normal del negocio, impulsar la consolidación, el crecimiento en el mercado y lograr que la organización se vuelva más rentable. En la investigación realizada por este autor (Ramírez, 2011), en lo relacionado al destino del crédito obtenido, se determinó que más del 61% de los créditos fueron aplicados a inversión (la categoría inversión incluyó: nuevos proyectos productivos, inversión en Investigación y Desarrollo, ampliación de planta, compras de maquinarias y mejoras de estructura de ventas y distribución), destacándose el Banco Provincia y el Banco Credicoop seguidos por el Banco Nación y el Banco Santander. Efectuando un análisis más detallado del total de las finalidades dadas al último crédito obtenido, los principales destinos dados a la financiación por las empresas que arrojó esta investigación fueron:

- En más de un tercio de los casos, el destino del mismo fue la compra de maquinarias.
- El segundo destino más declarado fue la compra de materias primas.
- La tercera finalidad más citada resultó ser la ampliación de planta.

Respecto a los principales problemas que presentaron las empresas para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros, en la sexta edición del informe Expectativas Pyme elaborado por PwC Argentina (2019) los resultados obtenidos en orden de importancia fueron los siguientes:

- Las altas tasas de interés para el 82% de las pymes.
- La complejidad al momento de los trámites en el 21% de los casos.
- El desinterés de los financiadores bancarios en el proyecto para el 15% de las empresas entrevistadas.

- El 12,5% indicó a las garantías uno de los principales problemas.
- El hecho de no contar con información contable completa por parte de su empresa y la falta de atención personalizada compartieron el 3% cada uno.
- Otros motivos para el 8%.

Este informe concluyó que, debido a las altas tasas de interés, siete de cada diez empresarios encuestados en 2018 no habían accedido a ningún tipo de financiamiento, operando entonces con capital propio o dilatando el pago a proveedores.

Siguiendo con el mismo tema, en su publicación referida a los obstáculos en el acceso al otorgamiento de financiamiento por parte de los bancos a las pymes, Lapelle (2007) indicó algunos factores que se describen a continuación.

Por un lado, el autor describe la existencia de información asimétrica. Desde el lado de los bancos, remarcó que éstos no cuentan con unidades especializadas apropiadas para la evaluación de pymes y no existe interés en hacerlo debido a la idea de que las pymes son más riesgosas debido a la alta tasa de mortalidad que presentan. Por el lado de las pymes, el problema reside en su sistema de información, dado que es común que presenten problemas administrativos.

Otra de las dificultades, es el costo de la información. La búsqueda de información necesaria para contrarrestar el riesgo en los contratos de crédito es sumamente costosa y el costo medio por peso prestado se reduce a medida que el monto a prestar se hace más elevado. Las empresas pymes no representan una demanda atractiva para los bancos dado que los montos solicitados suelen ser relativamente bajos en comparación a las grandes empresas y esto se traduce en que los bancos aumentan las tasas de interés hacia las pymes.

Los problemas de señalización también constituyen otra de las dificultades mencionadas. La presentación de garantías presenta algunos problemas para las pymes. Uno de ellos, es la menor cantidad de activos susceptibles de ser empleados como garantías y el

otro, la diferencia en la valuación del activo puesto en garantía dado el mismo se tiende a sobre valorar.

La protección imperfecta de los contratos de crédito es también una barrera. La alta probabilidad de quiebra de las pymes junto con la fragilidad de los contratos que favorecen a las pymes, las hace un sector poco atractivo como prestatario.

Además, la escasa diversificación de los clientes por el alto grado de concentración de las ventas de las pymes en unos pocos clientes, constituye un problema, dado que ante dificultades con un cliente clave, la amortización del préstamo puede complicarse. Es decir, la concentración de ventas en pocos clientes genera una gran incertidumbre sobre ventas potenciales, dejando un gran riesgo sobre el repago del préstamo.

En el caso de la informalidad, el alto grado de informalidad con el que operan muchas de las pequeñas y medianas empresas dificulta también la obtención de financiamiento. El nivel de ventas constituye un indicador importante para la evaluación crediticia realizada por los bancos por lo que, si las empresas facturan menores ventas a las reales incentivadas ante la presión tributaria, están descalificándose como agentes crediticios.

Las condiciones macroeconómicas también influyen en esto. El acceso al financiamiento bancario para las pymes se dificulta ante perturbaciones negativas en la actividad económica. Durante las fases recesivas del ciclo económico, las tasas de interés son mayores y los montos disponibles menores dados el ajuste monetario asociado, por lo que se endurecen las condiciones crediticias. Además, se dificulta el problema de garantías, dado que en recesión los bancos suelen incrementar las exigencias, al tiempo en que el valor de los activos disminuye.

Adicionalmente, mencionado por el autor, debe añadirse como problema, la mayor inestabilidad mundial en materia financiera producto de la globalización de los mercados. Los grandes flujos de capitales que ingresan y salen de un país tienden a impactar negativamente sobre el normal funcionamiento del mercado interno de crédito.

Finalmente, y como último aspecto a mencionar en esta sección, una alternativa de financiamiento innovadora que no puede dejar de mencionarse en este apartado, ya que en los últimos ha ganado participación en Latinoamérica marcando nuevas maneras de crear negocios, consumir productos y participar en los procesos creativos, es el fenómeno de financiación colectiva crowdfunding. El panorama general está cambiando en todos sus aspectos y la forma de consumir abarca cada vez más procesos, lo que permite al consumidor involucrarse en el proceso creativo y participar en la coproducción de valor.

El crowdfunding se está convirtiendo en una fuente de financiación sustituta que avanza velozmente sobre las fuentes tradicionales de capital. En Argentina, de acuerdo al Reporte Fintech (2019), está reglamentado por la Comisión Nacional de Valores desde 2018 y tiene solamente alcance en el crowdfunding de capital. Conforme a lo manifestado por Melhem (2014), en el país, esta forma alternativa de obtener recursos creció de la mano de varios sitios.

Idea.me, presente en Latinoamérica desde agosto de 2011, ha sido uno de los sitios que mayor cantidad de proyectos exitosos ha tenido. Las categorías más populares sobre las que se han efectuado contribuciones fueron las artes visuales, la música, la educación, el diseño, la tecnología y las causas sociales. El funcionamiento de estas plataformas consiste en el cobro de una comisión promedio del seis por ciento sobre el monto recaudado y los usuarios pueden realizar sus contribuciones mediante tarjetas de crédito, transacciones electrónicas o sistemas como Rapipago o Pagofácil.

Problema de investigación

El 90% de las pymes del país lo componen empresas familiares, y éstas generan más del 50% del PBI nacional, de acuerdo a lo manifestado por Caveggia (2019), socio del departamento de impuestos y transacciones de E&Y Argentina. Dicho esto, resulta importante resaltar que solo el 4% de estas empresas sobrevive a la tercera generación y el 1% a la cuarta según datos del Club Argentino de Negocios de Familia (Canf).

González (2016) plantea que la ausencia de créditos hacia las empresas impide aspectos como la contratación de personal y el abastecimiento de maquinarias que

incrementen la producción, por lo que muchas compañías quedan frenadas en el camino de la profesionalización. De este modo, solo logran subsistir principalmente aquellas que cuentan con recursos propios y es aquí donde la intervención del Estado acompañando al mercado y a las empresas resulta indispensable.

El hecho de que la empresa familiar por su idiosincrasia distintiva posea una estructura financiera y, por tanto, unas preferencias de financiación diferentes a las empresas no familiares, hace suponer que también afectará a la forma que tienen de relacionarse con las entidades financieras con las que trabajan, así como a las condiciones financieras que se pactan con dichas entidades. Es por esto, que considerando la importancia para la economía Argentina que tienen las pymes familiares y las abrumadoras tasas de fracaso en su supervivencia, que resulta de vital importancia centrarse en identificar en el plano financiero las grandes dificultades y posibilidades que se presentan a este tipo de empresas y los factores determinantes de su permanencia en el tiempo.

Por este motivo, en función a los antecedentes manifestados con anterioridad, a la inestabilidad que caracteriza la economía del país y a las dificultades y a el riesgo que implica en la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas la falta de financiamiento, tanto para adquirir activos, para fabricar un producto o brindar servicios; que se volvió indispensable e interesante orientar el siguiente trabajo de investigación hacia la respuesta de diferentes interrogantes. A saber:

¿Qué alternativas de financiamiento son las más utilizadas por las empresas familiares de la Ciudad de Córdoba y cuál es el destino que se le da a éste? ¿La falta de financiamiento en un contexto poco predecible de qué manera afecta a las pymes en la Ciudad de Córdoba? ¿Cómo ha sido el acceso al crédito en el último año? ¿Cuáles son las principales dificultades para el acceso al mismo y cómo repercute este obstáculo en las empresas?

Planteados estos interrogantes, se procedió a determinar los objetivos, tanto generales como específicos en torno a los cuales se basó la siguiente investigación.

Objetivo General

- Analizar en el contexto económico de inestabilidad actual las fuentes de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas familiares de la Ciudad de Córdoba.

Objetivos Específicos

- Identificar las fuentes de financiamiento escogidas por las pymes de la Ciudad de Córdoba y determinar cuáles han sido las más utilizadas.
- Establecer el destino dado por las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba al crédito.
- Detallar las principales dificultades de acceso al financiamiento para pymes en el contexto de inestabilidad actual y la forma en que esto las afecta.

Métodos

Diseño

Para responder a las preguntas planteadas y alcanzar los objetivos señalados con anterioridad, la siguiente investigación referida al financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad ha tenido un alcance descriptivo.

Este Trabajo Final de Grado, buscó agregar información a los estudios existentes y ampliar la visión de la problemática planteada mediante la observación y descripción del comportamiento, en lo que a financiamiento se refiere, de las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba incluidas en la muestra, sin influir sobre ellas de ninguna manera.

El enfoque que se abordó en la realización de este trabajo fue de tipo cualitativo conforme a la selección de una muestra no probabilística, es decir, la recolección de los datos se efectuó sin medición numérica y la acción indagatoria profundizó en dar respuesta a los objetivos mencionados en el apartado anterior.

El diseño del estudio fue no experimental, ya que se basó en analizar el comportamiento en su ambiente natural de las empresas seleccionadas de la Ciudad de Córdoba, sin manipular las variables ni interferir en el contexto económico actual en el que se encuentran insertas las mismas.

Participantes

La población estuvo compuesta por la totalidad de las pequeñas y medianas empresas familiares ubicadas en la Ciudad de Córdoba.

La muestra incluyó como participantes a los encargados y responsables de treinta y seis pymes familiares ubicadas en la Ciudad de Córdoba. El muestreo fue no probabilístico, es decir que los participantes no fueron seleccionados de manera aleatoria. La selección intencional estuvo dirigida hacia empresas conocidas por la investigadora. Ya se tenía previo conocimiento que eran pymes, familiares, y que estaban ubicadas en la Ciudad

de Córdoba. Cada caso que se pudo utilizar fue utilizado y se relevaron y analizaron treinta y seis casos, por lo que el estudio no pretende que los mismos sean representativos de la población.

Instrumentos

La técnica de la que se valió la siguiente investigación ha sido la entrevista. Estas entrevistas, por el contexto de pandemia atravesado mientras transcurría la investigación, se efectuaron de manera remota.

Mediante las plataformas Zoom, video llamada vía Whatsapp y telefónicamente se realizaron las entrevistas a los encargados y responsables de las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba. Las mismas se grabaron, transcribieron y posteriormente fueron destruidas. Previo a esto, vía correo electrónico se solicitó el envío del formulario firmado de consentimiento informado, el cuál autoriza a la investigadora a hacer uso de la información relevante de la entrevista resguardando la identidad del participante (Anexo 1).

Para el relevamiento, procesamiento y análisis de los datos obtenidos el procedimiento fue el siguiente:

1. Confección de guía de aspectos a indagar en la entrevista (Anexo 2) basada en preguntas orientadas al objetivo del TFG expuesto, que permitieran a posterior la elaboración de tablas y representación gráfica de los resultados.
2. Envío a las potenciales unidades de análisis del formulario de consentimiento informado a la entrevista, en el cual se expresa la naturaleza de la investigación y asegura el resguardo de su identidad bajo condiciones éticas y profesionales.
3. Entrevistas al responsable de cada empresa por medio de las plataformas mencionadas, grabación de cada una de ellas y posterior transcripción y eliminación de éstas.
4. Procesamiento y sistematización de la información obtenida y análisis de los resultados haciendo uso de instrumentos gráficos.

Análisis de datos

En base a los datos cualitativos generados a través de la aplicación del instrumento entrevista a la muestra de treinta y seis empresas familiares de la Ciudad de Córdoba, se procedió a efectuar su correspondiente análisis.

Con este fin, se procesó la información obtenida en las entrevistas, procurando estandarizar y depurar las respuestas recibidas de las empresas examinadas, incluyendo aquellos aspectos relevantes a los objetivos planteados en la investigación.

Luego, se procedió a sistematizar de manera comparativa los datos, mediante la confección de tablas y elaboración de gráficos.

Finalmente y por último, se dispuso analizarlos buscando los denominadores que posibilitaran la concreción de los objetivos propuestos en este TFG.

Resultados

Tras haber recopilado la información relevante de las treinta y seis entrevistas realizadas a los responsables de las pequeñas y medianas empresas de la Ciudad de Córdoba, se pudo identificar las fuentes de financiamiento empleadas por estas organizaciones en el contexto económico de inestabilidad actual y se obtuvieron los resultados expuestos a continuación.

En primer lugar, en la tabla 3, ubicada en la siguiente hoja, se presentan las empresas analizadas. Éstas, pertenecen a los rubros comercio, industria y servicios; y en su mayoría forman parte de la categoría micro empresas de acuerdo a su nivel de facturación anual. En la muestra, además, predominan las pymes familiares que se encuentran en la primera generación de mando.

Tabla 3. Pymes familiares analizadas

Empresa	Rubro	Categoría	Antigüedad	Cantidad de empleados	Cant. de empleados familiares	Registrada como pyme	Generación al mando
Empresa 1	Comercio	Micro	25	2	2	No	Primera
Empresa 2	Comercio	Micro	40	2	2	No	Segunda
Empresa 3	Servicios	Micro	8	5	1	No	Primera
Empresa 4	Servicios	Micro	3	14	3	Si	Primera
Empresa 5	Industria	Pequeña	10	25	3	Si	Primera
Empresa 6	Comercio	Mediana- Tramo1	50	275	6	Si	Primera y Segunda
Empresa 7	Servicios	Pequeña	11	60	5	Si	Primera
Empresa 8	Servicios	Pequeña	19	35	3	Si	Primera
Empresa 9	Industria	Micro	3	20	3	Si	Segunda
Empresa 10	Comercio	Pequeña	22	20	5	Si	Primera
Empresa 11	Servicios	Pequeña	23	15	3	Si	Primera y Segunda
Empresa 12	Comercio	Micro	5	9	4	No	Primera
Empresa 13	Comercio	Micro	5	2	2	No	Primera
Empresa 14	Servicios	Micro	2	2	2	No	Primera
Empresa 15	Servicios	Micro	8	7	2	Si	Primera
Empresa 16	Comercio	Micro	5	3	3	No	Primera
Empresa 17	Industria	Micro	28	4	4	No	Primera
Empresa 18	Servicios	Micro	28	8	2	No	Segunda
Empresa 19	Servicios	Micro	5	2	1	No	Primera
Empresa 20	Servicios	Micro	1	3	3	No	Primera
Empresa 21	Servicios	Micro	17	13	2	Si	Primera
Empresa 22	Comercio	Micro	15	3	3	Si	Primera
Empresa 23	Comercio	Micro	20	2	2	No	Primera
Empresa 24	Comercio	Micro	30	4	2	No	Primera y Segunda
Empresa 25	Industria	Micro	3	2	2	No	Primera
Empresa 26	Servicios	Micro	3	5	2	No	Primera
Empresa 27	Servicios	Micro	30	2	2	No	Segunda
Empresa 28	Servicios	Micro	14	5	2	No	Primera y Segunda
Empresa 29	Servicios	Micro	22	4	4	No	Segunda
Empresa 30	Industria	Micro	2	3	2	No	Primera
Empresa 31	Industria	Micro	2	5	5	No	Primera
Empresa 32	Industria	Pequeña	5	25	4	Si	Segunda
Empresa 33	Servicios	Micro	7	4	1	Si	Primera
Empresa 34	Comercio	Micro	3	2	2	Si	Primera
Empresa 35	Servicios	Micro	35	10	10	Si	Segunda
Empresa 36	Servicios	Pequeña	2	2	2	No	Primera

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados.

A continuación, los resultados que se presentan se encuentran organizados de la misma manera que los objetivos planteados en este TFG.

Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba

De acuerdo al primer objetivo propuesto con anterioridad, las fuentes de financiación empleadas son las siguientes.

Tabla 4. Fuentes de financiación externas utilizadas por las pymes familiares

Empresa	Fuente de financiamiento				
	Descuento bancario	Financiamiento Público	Leasing	Préstamos	Proveedores
Empresa 1				x	x
Empresa 2					x
Empresa 3					x
Empresa 4				x	
Empresa 5				x	x
Empresa 6	x	x	x	x	x
Empresa 7	x	x	x	x	x
Empresa 8	x	x		x	x
Empresa 9				x	x
Empresa 10	x	x		x	x
Empresa 11		x		x	x
Empresa 12					x
Empresa 13					x
Empresa 14				x	
Empresa 15		x		x	x
Empresa 16					x
Empresa 17				x	
Empresa 18				x	
Empresa 19					x
Empresa 20		x			x
Empresa 21	x	x		x	x
Empresa 22		x		x	
Empresa 23					x
Empresa 24	x				x
Empresa 25				x	
Empresa 26				x	
Empresa 27				x	
Empresa 28				x	
Empresa 29				x	
Empresa 30					x
Empresa 31					x
Empresa 32					x
Empresa 33					x
Empresa 34					x
Empresa 35		x		x	
Empresa 36	x				x
Total	7	10	2	21	25

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados.

En todos los casos, las pymes familiares tomadas como muestra, indicaron en primer lugar la preferencia por la fuente de financiación interna vía reinversión de utilidades. Respecto a las fuentes externas, el financiamiento comercial por medio de proveedores, seguido del financiamiento bancario a través de préstamos constituyen los medios de financiamiento externos más utilizados por las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba, independientemente de la categoría o rubro de la empresa. El Leasing, por otro lado, es la fuente menos empleada por las pymes y utilizado por las dos empresas de mayor magnitud en la muestra seleccionada.

En lo que respecta a la toma de crédito en el último año, prácticamente solo una de cada diez empresas solicitó el mismo (Tabla 5)

Tabla 5. Solicitud de crédito en el último año

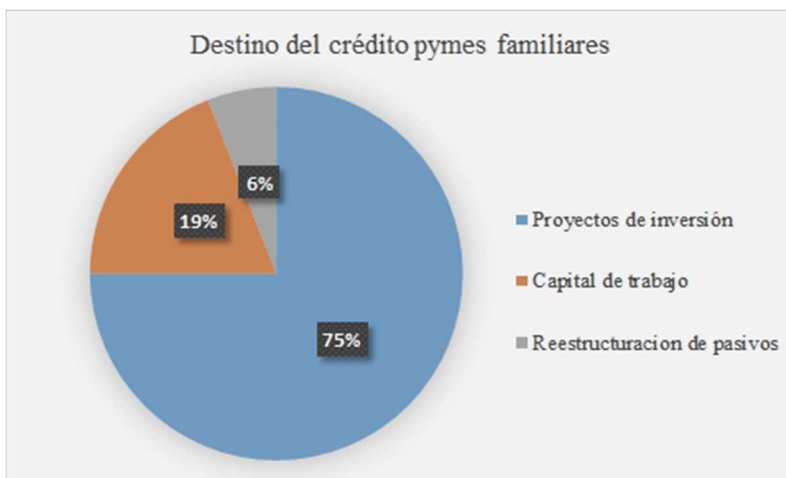
¿Solicitó crédito el último año?	Cantidad de empresas	Porcentaje
Si solicitó crédito	4	11%
No solicitó crédito	32	89%

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados.

Destino del crédito obtenido por las pymes familiares de Córdoba

Las empresas analizadas muestran una fuerte tendencia a solicitar financiamiento destinado a proyectos de inversión (Figura 3). Dentro de esta categoría se incluyen nuevos proyectos productivos, inversión en Investigación y Desarrollo, ampliación de planta, compras de maquinarias y mejoras de estructura de ventas y distribución. Un análisis más profundo respecto a financiación en inversión se presenta en la Tabla 6, en la que se desglosa esta categoría. En segundo lugar las empresas entrevistadas informan haber obtenido financiamiento con destino al ejercicio normal de sus actividades y en menor proporción, recurren al mismo para cambiar las condiciones pactadas de un financiamiento anterior.

Figura 3. Destino del crédito obtenido



Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados.

Tabla 6. Financiamiento destinado a proyectos de inversión

Maquinarias	75%
Ampliación de planta, sucursal	19%
Investigación y Desarrollo	6%

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados.

Dificultades en el acceso al financiamiento

Respecto al tercer y último objetivo planteado, que hace referencia a las principales dificultades que presentan las pymes familiares para acceder al financiamiento, se puede manifestar que en su gran mayoría, la tasa de interés es considerado el principal obstáculo. En el caso de las empresas entrevistadas, la totalidad de las pequeñas y medianas empresas tramo 1 de la muestra indican este inconveniente, remarcando que al problema de la alta tasa de interés, se añade, en el caso del financiamiento bancario, el corto periodo para la devolución del mismo (incluso ante inversiones significativas) y que de acuerdo a lo informado por ellas, ronda los cuatro años.

Las demás problemáticas indicadas por el 20% de la muestra, fueron mencionadas sólo por micro empresas, quienes transmitieron dificultades en aspectos tales como presentación de garantías, reunión de parte de la información contable requerida por la

informalidad de sus negocios y barreras de acceso relacionadas a su calificación crediticia debido a demoras en el cumplimiento en el pasado. En lo que concierne a la falta de información sobre las alternativas disponibles, la “Empresa 36” alegó que la poca antigüedad de su organización y su escasa experiencia constituían el principal inconveniente al momento de acceder a financiación externa, motivo por el cuál solicitaría asesoramiento al respecto.

Tabla 7. Principales dificultades de acceso a financiación.

Dificultad	Cantidad	Porcentaje
Tasa de interés	29	80%
Requisitos de acceso	6	17%
Información sobre alternativas	1	3%
Total	36	100%

Fuente: Elaboración propia en base a datos recolectados.

En cuanto a la forma en la que se ven afectadas por las barreras de acceso a la financiación, todas las empresas entrevistadas coincidieron en que esta problemática desencadena en la imposibilidad de crecimiento y estancamiento. Ellas, plantean que al no encontrar alternativas atractivas de financiación externa, o no poder acceder a las mismas, deben basarse casi por completo en la financiación propia. Ésto, ralentiza sus posibilidades de inversión y factores tales como la inflación, variación del tipo de cambio, presión impositiva y otros aspectos relacionados con la inestabilidad actual, profundizan el problema.

Discusión

En éste apartado se plantea la interpretación de los resultados infiriendo sobre los objetivos que han sido expuestos para dicha investigación y conducen a identificar las fuentes de financiamiento de las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba en el contexto de inestabilidad actual. A su vez, se establecen las limitaciones que el investigador ha descubierto en el transcurso de la misma. Finalmente, se plantean las conclusiones y recomendaciones, que contribuirán al desarrollo de futuras investigaciones relacionadas a la temática del presente Trabajo Final de Grado.

Interpretación de los resultados

En relación al primer objetivo, que consiste en identificar las fuentes de financiamiento de las pymes familiares y determinar las más utilizadas por éstas, se constatan los estudios realizados por la Fundación Observatorio Pyme (2018) prevaleciendo la fuente de financiamiento propia obtenida a través de utilidades, por sobre las demás fuentes.

Esto, confirma a su vez, el rasgo conservador en cuanto a políticas financieras que caracteriza a las empresas familiares y que muchas veces limita su crecimiento. Este aspecto de la empresa familiar, implica que se repartan menos dividendos en este tipo de empresas y puede generar enfrentamientos entre los socios familiares que son trabajadores activos y los que no lo son, dado que unos prefieren reinvertir los beneficios obtenidos y otros repartirlos.

En las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba, se verifica también el orden de jerarquía en los mecanismos de financiamiento del análisis de Ramírez (2011), ya que como principal fuente de financiamiento externa, se encuentra el financiamiento comercial brindado por los proveedores, seguido por el bancario obtenido a través de préstamos.

El financiamiento comercial a través de proveedores, brinda cierto nivel de independencia del sistema bancario y permite mantener algún grado de informalidad, por esto es un medio de preferencia escogido sobre todo por aquellas pequeñas empresas que

no reúnen las condiciones suficientes para acceder a créditos, ni cuentan con su información interna sistematizada.

Dicho esto, se puede mencionar que las empresas familiares conceden una mayor importancia a la financiación comercial, recurriendo en mayor medida a financiarse con los créditos de proveedores. A su vez, son restrictivas en el análisis de riesgos de ventas (vendiendo solo a quienes podrán pagar), ya que estos ingresos por ventas son los que generan las utilidades para su financiación predominantemente propia. Como consecuencia de esta estrategia de contención, que minimiza los riesgos de insolvencia, se limita el crecimiento de las mismas, paralizándose los proyectos de inversión y perdiéndose nuevas oportunidades de negocio.

Otro aspecto a considerar, es el bajo porcentaje de empresas que accedieron a crédito en el último año (solo un 11% del total de empresas entrevistadas), que coincide con los resultados de la investigación de Amor (2017). En la misma, se hace mención del escaso desarrollo del financiamiento bancario y el limitado nivel de otorgamiento de préstamos por el sector, que solo creció un 3% en los últimos cincuenta años.

Al respecto, puede decirse entonces, que si bien existen distintos programas que promueven el financiamiento, muchos de ellos impulsados por la Secretaría para la Pequeña y Mediana Empresa de la Nación, los mismos no están generando los resultados esperados en las pymes familiares del sector. Y como consecuencia del escenario de fuertes restricciones financieras, se retrae la inversión de las pymes familiares, viéndose afectadas principalmente aquellas que cuentan con menor capacidad de autofinanciación.

Continuando ahora con el segundo objetivo, relacionado con el destino dado por las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba al crédito obtenido, nuevamente los resultados son coincidentes con el análisis de Ramírez (2011). La mayoría de los créditos que las empresas solicitan tienen como finalidad el desarrollo de proyectos de inversión, principalmente para la adquisición y renovación de maquinarias.

El hecho de que la mayor parte de los proyectos de inversión para los que se solicita financiamiento se destine a la compra de maquinarias y que la inversión en

aspectos tales como Investigación y Desarrollo sea tan acotada (solamente el 6% de las empresas encuestadas), constituye un motivo de preocupación, ya que el descuido en estas áreas puede significar pérdida de competitividad futura para la empresa.

Otro aspecto que también determina el destino dado a los créditos obtenidos por las pymes familiares, lo define el plazo del mismo. En este sentido, los bancos tienen la tendencia de otorgar créditos a plazos cortos, dado que de esa manera tienen mayor capacidad de control y reducen riesgos, lo que limita a las empresas en la realización de grandes inversiones con perspectiva al largo plazo.

Finalmente, en cuanto al tercer y último objetivo de la investigación referido a las dificultades de acceso a financiación que presentan las empresas, la tasa de interés es el aspecto que encabeza la lista. Este resultado, coincide con el obtenido en la sexta edición del informe de Expectativas Pyme elaborado por PwC Argentina (2019), el cual establece que ocho de cada diez empresas destacan la tasa de interés como principal problema para acceder a financiación.

Referido al tema, dadas las históricas tasas de fracaso respecto a la supervivencia de las pymes familiares, las instituciones bancarias consideran riesgoso ofrecer financiación a este tipo de empresas, lo que se traduce en el ofrecimiento de financiación a una tasa de interés mayor y un plazo de devolución menor que a otras organizaciones, constituyendo de este modo el principal desincentivo al momento de recurrir a estas fuentes de financiamiento.

En segundo lugar, las limitaciones que encuentran las empresas se relacionan con los requisitos de acceso a financiación. Por un lado, puede decirse que gran parte de las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba, no cuentan con una contabilidad organizada y de procedimientos de auditoría, información considerada sustancial por los bancos para la evaluación de las condiciones de la empresa. Además, muchas veces, las empresas no pueden reunir las garantías solicitadas, dado que no cuentan con una gran cantidad de activos susceptibles de ser empleados como garantías. Por otra parte, desde el lado de los bancos, ante fases recesivas del ciclo económico se endurecen las condiciones crediticias, dado el ajuste monetario asociado.

Por último, respecto a la forma en la que afecta la falta de financiación a las pymes familiares, se destaca el hecho de encontrar ralentizadas sus posibilidades de inversión y crecimiento, generando muchas veces estancamiento, hecho que coincide con el análisis de González (2016). La falta de financiamiento limita las posibilidades de profesionalización de las empresas e impide que las mismas sean competitivas, tengan visión a largo plazo y proyección a futuro, aspectos claves para asegurar su permanencia.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

En el presente Trabajo Final de Grado, se pueden mencionar como principales limitaciones el tiempo disponible para el desarrollo del trabajo y el contexto de pandemia que se atraviesa mientras transcurre la investigación.

Estos factores, llevan a implementar el uso de instrumentos virtuales en las entrevistas e imposibilitan realizar las mismas a un tamaño de muestra mayor, que incluya otros rubros además del comercial, industrial y servicios; y que aproxime a un nivel más alto de representatividad de la población, teniendo en cuenta las dimensiones de la Ciudad de Córdoba y las treinta y seis empresas analizadas.

Otro aspecto limitante, lo conforman los escasos antecedentes e investigaciones representativas enfocadas en las pequeñas y medianas empresas familiares puntualmente en la Ciudad de Córdoba para efectuar comparaciones.

En cuanto a las fortalezas de este trabajo, debe mencionarse la riqueza que aporta a la investigación la utilización del instrumento entrevista para el análisis cualitativo de la información, por la interacción cercana y personalizada que estas permiten.

Otra fortaleza a nombrar, es la diversidad de pymes familiares analizadas en lo que respecta a antigüedad, considerando de este modo organizaciones que transitan distintas etapas de vida, incluyendo desde empresas recientemente constituidas, hasta las que rondan los cincuenta años de existencia.

Por último, indicar como fortaleza la excelente predisposición de los representantes de las organizaciones a responder en cada caso la totalidad de aspectos

consultados, permitiendo dar respuesta a los objetivos que se plantean, efectuar contrastaciones con los antecedentes presentados y establecer conclusiones

Conclusiones y recomendaciones

A modo de conclusión del presente Trabajo Final de Grado, puede decirse que las pymes familiares constituyen un pilar fundamental en el desenvolvimiento y desarrollo de la actividad económica del país y particularmente de la Ciudad de Córdoba, lugar en el que se centra este trabajo. Sin embargo, en la mayoría de los casos se presentan dificultades para asegurar su continuidad en el tiempo y traspaso generacional, muchas veces originados por sus mecanismos de financiación.

Históricamente, y hasta el día de la fecha, prevalece como fuente de financiamiento la propia. El contexto de inestabilidad actual del país dado por los altos niveles de inflación, crisis económica y, en el caso del año en curso la situación de pandemia, afectan al acceso al financiamiento externo, que profundiza aún más la utilización de recursos propios y perjudica a las pequeñas y medianas empresas que poseen menor capacidad de autofinanciación.

Dadas las limitaciones que encuentran las empresas para acceder a los mecanismos de financiación tradicionales, es indispensable y urgente que comiencen a evaluar nuevas formas de financiación, como el Crowdfunding, alternativa innovadora que si bien ha ganado terreno en los últimos años, aún está poco explotada por las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba.

Habiendo dicho esto, a modo de sugerencia con el fin de revertir las altas tasas de mortalidad de las pymes familiares, se sugiere a las personas encargadas de tomar las decisiones financieras en la misma, que se capaciten e informen de manera periódica. De esta forma podrán establecer métodos para disminuir el grado de informalidad que muchas de ellas aún conservan y sistematizar la información interna de la empresa para tomar decisiones ante contextos inestables.

La disminución de la informalidad, les permitirá brindar a las entidades bancarias la información necesaria para acceder a créditos, dejando de ser este tema un

obstáculo para ellas y el hecho de mantenerse actualizadas las conducirá a beneficiarse de los programas de financiamiento favorables que van surgiendo desde los distintos sectores crediticios, pero que son desaprovechados muchas veces por desconocimiento.

Por último, es importante remarcar nuevamente la recomendación a los encargados de las pymes familiares de diversificarse en cuanto a las alternativas de financiación empleadas, innovando al respecto, ya que de este modo podrán sobrellevar mejor los cambios en el ambiente externo y apuntar a estrategias de crecimiento.

Recomendaciones para futuras líneas de investigación

A partir del presente Trabajo Final de Grado aparecen líneas de investigación con las que se puede mejorar y ampliar la temática de financiamiento de las pymes familiares de la Ciudad de Córdoba en contextos de inestabilidad. A continuación, se exponen algunas sugerencias.

Una recomendación para mejorar las posibilidades de generalización a partir de los resultados obtenidos en las investigaciones, sería incluir mayor cantidad de pymes familiares de la Ciudad de Córdoba en la muestra, para incrementar la representatividad y nutrir la de mayor diversidad en lo que respecta a rubros, tamaños, y modos de operar en la gestión de la información tanto interna como externa y las estrategias utilizadas para recurrir a las fuentes de financiación.

Otra recomendación sería establecer un análisis referido a la estructura de financiamiento óptima necesario en una pyme familiar de la Ciudad de Córdoba para la supervivencia en el tiempo y el exitoso traspaso generacional, teniendo en cuenta el contexto y las características particulares de este tipo de empresas.

Por último, en futuras líneas de investigación, se sugeriría también la realización de estudios dirigidos a efectuar comparaciones entre aquellas organizaciones de la localidad que utilizan fuentes de financiamiento tradicionales, en contraste con aquellas pymes familiares de la Ciudad de Córdoba que han implementado fuentes innovadoras como el Crowdfunding y los resultados obtenidos en cada caso.

Referencias

- Amor, F (2017). *El Problema del Acceso al Financiamiento de las pymes*. Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires, recuperado de: https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/11134/MBA_2017_Amor.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Asociación Española de Crowdfunding (2013) *Información básica sobre el Crowdfunding*. Recuperado el 30 de octubre de 2020 de: http://www.spaincrowdfunding.org/wa_files/informacio_CC_81nba_CC_81sical.pdf
- Botero, S; Monsalve J & Parra P (2016). Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis. *Pensamiento y Gestión*, 41,116-149. Recuperado el 20 de octubre de 2020 de <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n41/n41a06.pdf>
- Cabia, D (2017) *Fuente de Financiación*. Recuperado el 20 de octubre de 2020 de: <https://economipedia.com/publicaciones/fuente-de-financiacion.html>
- Caveggia, S (2019) La evolución de los negocios familiares, recuperado de: https://www.ey.com/es_ar/news/2019/07/la-evolucion-de-los-negocios-familiares
- Club Argentino de Empresas Familiares (2018) Empresas familiares: el avance de la nueva generación, recuperado de: <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Empresas-familiares-el-avance-de-la-nueva-generacion-20181129-0003.html>
- Duréndez, A. & Guijarro, A. (2013). *Empresarios familiares*. Recuperado el 17 de octubre de 2020 de: <https://www.researchgate.net/publication/261144737>
- Fundación Observatorio Pyme (2018). *Las Pyme diversificaron las fuentes de financiamiento durante la última década*. Recuperado el 22 de octubre de 2020 de: <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/las-pyme-diversificaron-las-fuentes-de-financiamiento-durante-la-ultima-decada-mito>

Fundación Observatorio Pyme (2019). *Facilidades en el acceso al crédito y alternativas de financiamiento para las PyMEs*. Recuperado el 1 de septiembre de 2020 de: <https://www.observatoriopyme.org.ar/novedades/sgr-facilidades-en-el-accesoal-credito-y-alternativas-de-financiamiento-para-las-pyme/>

Fundación Observatorio Pyme (2020). *Coronavirus: Impacto sobre las PyME, producción y empleo*. Recuperado el 1 de septiembre de 2020 de: https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/08/FOP_Coronavirus_Ana%CC%81lisis-Regional_baja.pdf

Gallo, M & Domenec, M (2004) *Ética en la empresa familiar*. Recuperado el 20 de octubre de 2020 de <http://nulan.mdp.edu.ar/1200/5/01211.pdf>

González, R (2016). *Acceso al financiamiento pyme en Argentina*. Características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios. Universidad Torcuato Di Tella, Buenos Aires. Recuperado el 26 de agosto de 2020 de: https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP_2016_Gonza%CC%81lez.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Lapelle H. (2007) *Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs*. Recuperado el 26 de octubre de 2020 de: https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2014/09/FOP_OR_0704_Los-obstaculos-de-acceso-al-financiamiento-bancario-de-las-PyMEs-2007.pdf

Melhem D. (2014). *El Crowdfunding y sus múltiples formas*. Recuperado el 17 de octubre de 2020 de: <https://rii.austral.edu.ar/bitstream/handle/123456789/621/El%20crowdfunding....pdf?sequence=1>

Ministerio de Producción (2020). *PyMEs registradas*, recuperado el 27 de agosto de 2020 de: <https://www.produccion.gob.ar/> PyMEs registradas

PwC Argentina (2019). *Expectativas 2019 – Pymes en Argentina*, Recuperado el 1 de septiembre de 2020 de: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/PyMEs-en-argentinaexpectativas.html>

Ramírez M (2011). *Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas*. Recuperado el 15 de septiembre de 2020 de: [file:///C:/Users/PCCRHOWE/Downloads/Ram%C3%ADrez,%20M.%20Asimetr%C3%ADas%20informativas%20entre%20los%20bancos%20comerciales%20y%20las%20empresas%20PyMEs%20en%20La%20Plata%20y%20localidades%20vecinas%20\(3\).pdf](file:///C:/Users/PCCRHOWE/Downloads/Ram%C3%ADrez,%20M.%20Asimetr%C3%ADas%20informativas%20entre%20los%20bancos%20comerciales%20y%20las%20empresas%20PyMEs%20en%20La%20Plata%20y%20localidades%20vecinas%20(3).pdf)

Reporte Fintech (2019). *Crowdfunding en Argentina*. Recuperado el 24 de octubre de 2020 de: <https://www.reportefintech.com/crowdfundingargentina-impacto-desafios-anolaimplementacion-la-ley/>

Anexos

Anexo 1: Consentimiento informado a entrevista

Se dirige a usted Florencia Giselle Fernández, en carácter de investigadora, a fin de solicitar su autorización para participarlo con los datos de su organización en mi manuscrito científico presentado como trabajo final de graduación en la Universidad Siglo 21.

Este estudio, tiene como meta obtener información respecto a las fuentes de financiamiento que adoptan las pequeñas y medianas empresas familiares de la Ciudad de Córdoba en el contexto económico actual.

Su participación en la investigación consistirá en responder una entrevista relacionada con la finalidad del estudio. La misma será realizada por medio de la plataforma Zoom, durará alrededor de 30 (treinta) minutos y será grabada con el objetivo de transcribir luego las ideas manifestadas por usted. A posterior, se le asegura que la grabación será destruida.

La información obtenida será confidencial y no se usará para otro propósito fuera de esta investigación. Ningún dato brindado por usted que permita identificar la empresa será publicado, por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio y se garantiza el anonimato.

Mediante la firma de este consentimiento deja constancia que participa voluntariamente de la investigación, con la libertad de preguntar lo que considere necesario, negarse a responder y retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma.

Desde ya muchas gracias.

Lo saludo Atte.

Firma de la investigadora

Firma del participante

Anexo 2: Guía de pautas entrevista

1. Rubro de la empresa.
2. Categoría pyme (en función a las ventas anuales).
3. ¿Se encuentra registrada como pyme?
4. Antigüedad de la empresa.
5. Cantidad de empleados.
6. Cantidad de empleados familiares que trabajan en la empresa.
7. Generación que se encuentra al mando actualmente.
8. Fuentes de financiamiento utilizadas.
9. Solicitud de crédito durante el último año.
10. Destinos dados al crédito adquirido.
11. Dificultades para acceder al financiamiento.
12. Manera en que afecta a la empresa las dificultades para obtener financiamiento.

Anexo 3: Entrevistas documentadas correspondientes a empresa 7 y empresa 1.

Pautas de entrevista	Empresa 7	Empresa 1
Rubro	Servicios. Ofrecemos servicios integrales para eventos y contamos con salones para ésto.	Comercial.
Categoría pyme	Es una pequeña empresa.	Micro empresa
¿Registrada como pyme?	Si, está registrada.	No. Y nunca se averiguó al respecto.
Antigüedad de la empresa	El proyecto comenzó en septiembre de 2009. Hace 11 años que nuestras puertas están abiertas.	Este negocio tiene 25 años
Cantidad de empleados	Contamos con 60 trabajadores que en su mayoría trabajan de forma parcial.	Tengo dos trabajadores.
Cantidad de empleados familiares que trabajan en la empresa	Entre mi esposo y sus hermanos, son un total de 5 miembros de la familia.	Hay dos miembros de la familia que trabajan en el local.
Generación al mando	Aún en la primera, espero que mis hijos a futuro continuen con este negocio.	Por el momento primera.
Fuentes de financiamiento utilizadas	Tratamos de financiarnos con el dinero que ingresa de los clientes a medida que abonamos los eventos contratados. Además, hace muchos años que mantenemos los mismos proveedores que nos brindan financiación y la posibilidad de abonarles a 60 y 90 días. En el pasado hemos solicitado préstamos y accedido a créditos impulsados por el gobierno, como así también al descuento de documentos bancarios en temporada baja. Por otro lado, dos de las camionetas las tenemos bajo la modalidad Leasing.	Nos manejamos con el dinero que ingresa en las ventas diarias. Los proveedores nos financian la compra casi siempre a 30 días y por lo que recuerdo solamente una vez se solicitó préstamo desde que abrimos.
¿Solicitó crédito el último año?	No, ya que no nos pareció oportuno.	No solicité ni tuve intenciones de hacerlo.
Destinos dados al crédito adquirido	En una oportunidad accedimos a crédito para construir los dos salones más grandes y en otra ocasión se requirió del mismo para comprar la máquina de hielo, renovar los hornos industriales y las computadoras de la oficina, entre otros artículos.	Cuando abrimos solicité un préstamo para comprar mercadería, algunos estantes y muebles, yo en ese momento tenía otro trabajo y los requisitos para acceder no eran tantos.
Dificultades para acceder a financiamiento	Diría que la tasa de interés. La mayoría de las veces no nos conviene por este tema.	Se piden muchos requisitos que no tenemos, dado que este negocio familiar es pequeño
¿Cómo afecta a la empresa la dificultad para obtener financiamiento?	Si el financiamiento fuera más accesible podríamos crecer como empresa a mayor velocidad y no tendríamos que esperar la llegada de la temporada alta para invertir. Además, para cuando reunimos el dinero, los precios son otros por la inflación.	Creo que si el financiamiento fuera más sencillo, sin tantos impedimentos, este negocio habría crecido y tendría sucursales.

Anexo 4: Consentimientos informados a entrevistas documentadas

Consentimiento informado a entrevista correspondiente a la empresa número 7

Consentimiento informado a entrevista

Se dirige a usted Florencia Giselle Fernández, en carácter de investigadora, a fin de solicitar su autorización para participar con los datos de su organización en mi manuscrito científico presentado como trabajo final de graduación en la Universidad Siglo 21.

Este estudio, tiene como meta obtener información respecto a las fuentes de financiamiento que adoptan las pequeñas y medianas empresas familiares de la Ciudad de Córdoba en el contexto económico actual.

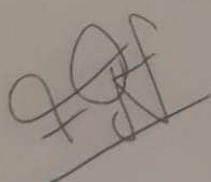
Su participación en la investigación consistirá en responder una entrevista relacionada con la finalidad del estudio. La misma será realizada por medio de la plataforma Zoom, durará alrededor de 30 (treinta) minutos y será grabada con el objetivo de transcribir luego las ideas manifestadas por usted. A posterior, se le asegura que la grabación será destruida.

La información obtenida será confidencial y no se usará para otro propósito fuera de esta investigación. Ningún dato brindado por usted que permita identificar la empresa será publicado, por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio y se garantiza el anonimato.

Mediante la firma de este consentimiento deja constancia que participa voluntariamente de la investigación, con la libertad de preguntar lo que considere necesario, negarse a responder y retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma.

Desde ya muchas gracias.

Lo saludo Atte.



Consentimiento informado a entrevista correspondiente a la empresa número 1

Consentimiento informado a entrevista

Se dirige a usted Florencia Giselle Fernández, en carácter de investigadora, a fin de solicitar su autorización para participar con los datos de su organización en mi manuscrito científico presentado como trabajo final de graduación en la Universidad Siglo 21.

Este estudio, tiene como meta obtener información respecto a las fuentes de financiamiento que adoptan las pequeñas y medianas empresas familiares de la Ciudad de Córdoba en el contexto económico actual.

Su participación en la investigación consistirá en responder una entrevista relacionada con la finalidad del estudio. La misma será realizada por medio de la plataforma Zoom, durará alrededor de 30 (treinta) minutos y será grabada con el objetivo de transcribir luego las ideas manifestadas por usted. A posterior, se le asegura que la grabación será destruida.

La información obtenida será confidencial y no se usará para otro propósito fuera de esta investigación. Ningún dato brindado por usted que permita identificar la empresa será publicado, por lo que no asumirá ningún tipo de riesgo ni beneficio y se garantiza el anonimato.

Mediante la firma de este consentimiento deja constancia que participa voluntariamente de la investigación, con la libertad de preguntar lo que considere necesario, negarse a responder y retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma.

Desde ya muchas gracias.

Lo saludo Atte.

