

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“Financiamiento de PyMEs familiares en contexto de inestabilidad”

“Financing of family SEMs in a context of instability”

Autor: Martina, Mickaela.

DNI: 39.024.081

Legajo: CPB04823

Director de TFG: Gonzáles Torres, Alfredo.

Pilar, Córdoba.

Argentina, Agosto 2020

Resumen

Esta investigación tuvo como finalidad determinar las estrategias de financiamiento más convenientes para las PyMEs familiares en el año 2020 de la ciudad de Pilar, Córdoba. Debido a los inconvenientes que históricamente presentan las organizaciones para la obtención de financiación externa es que se considera importante tal investigación. El estudio fue de diseño no experimental y de tipo transversal, se utilizó un enfoque cualitativo para este trabajo basándose en entrevistas como punto de partida para dicha investigación. En primer lugar, se identificaron las problemáticas que presentan las organizaciones entrevistadas a causa del contexto económico del año 2020, luego se analizaron las estrategias financieras llevadas a cabo para superar esos problemas y por último, se indagó por las fuentes de financiación más utilizadas a lo largo de la historia de cada empresa. Es en base a esto que se obtuvo como resultado, que en las empresas utilizan, como punto en común en su toma de decisiones, la financiación propia ya sea de reservas o ahorros de los propietarios. No obstante, en su mayoría coincidieron que la financiación otorgada por proveedores es más accesible que aquella que se obtiene de créditos bancarios. Finalmente, se discutió que las empresas entrevistadas pudieron autofinanciarse en la crisis que se está atravesando, logrando cumplir con sus principios de no endeudarse en épocas inestables de Argentina, sin embargo se concluyó que la falta de información sobre las diferentes fuentes de financiación producen un atraso en el crecimiento que se podría tener al obtenerlas.

Palabras claves: PyMEs familiares, financiación, inestabilidad, crédito bancario.

Abstract

The purpose of this research was to determine the most convenient financing strategies for family SMEs in 2020 in the city of Pilar, Córdoba. Due to the drawbacks that organizations historically present in obtaining external funding, such research is considered important. The study was of a non-experimental and cross-sectional design, a qualitative approach was used for this work based on interviews as a starting point for said research. In the first place, the problems presented by the organizations interviewed due to the economic context of 2020 were identified, then the financial strategies carried out to overcome these problems were analyzed and finally, the sources of financing most used were analyzed. Throughout the history of each company. It is based on this that it was obtained as a result, that companies use, as a common point in their decision-making, their own financing, whether from reserves or savings from the owners. However, most of them agreed that the financing granted by suppliers is more accessible than that obtained from bank loans. Finally, it was discussed that the companies interviewed were able to finance themselves in the crisis that is being experienced, managing to comply with their principles of not borrowing in unstable times in Argentina, however it was concluded that the lack of information on the different sources of financing produced a delay in the growth that could be obtained by obtaining them.

Keywords: Family SMEs, financing, instability, bank credit.

Índice

Introducción.....	1
<i>Antecedentes</i>	1
<i>Elementos teóricos relevantes</i>	2
<i>Problema de investigación</i>	13
<i>Objetivo general</i>	14
<i>Objetivos específicos</i>	14
Métodos	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	15
<i>Instrumentos</i>	15
<i>Análisis de datos</i>	16
Resultados.....	17
Discusión	20
<i>Interpretación de los resultados</i>	20
<i>Limitaciones y fortalezas de la investigación.</i>	21
<i>Propuesta para futuras líneas de investigación</i>	22
<i>Conclusión y recomendación</i>	23

Índice de tablas

Tabla 1. Ventas totales anuales.....	3
Tabla 2. Personal ocupado.....	4
Tabla 3. Actividades incluidas.....	4
Tabla 4. Tipos de Crowdfunding.....	8
Tabla 5. Avances regulatorios en Estados Unidos y Europa.....	8
Tabla 6. PyMEs familiares analizadas.....	17
Tabla 7. Problemas detectados por las PyMEs familiares en el año 2020.....	17
Tabla 8. Formas en la que llevaron adelante la empresa frente a las problemáticas.....	18
Tabla 9. Fuentes de financiamiento más utilizadas en la empresa.....	18
Tabla 10. Destino del crédito bancario utilizado.....	19
Tabla 11. Financiación propia utilizada por las PyMEs.....	19

Introducción

Antecedentes

Las empresas familiares se caracterizan por ser capaces de sobrellevar mejor las crisis económicas que organizaciones que no son integradas por familias, logrando mantener el trabajo de sus empleados, comprometiéndose con la evolución y el crecimiento a largo plazo de la misma (Madrid Guijarro y Duréndez, 2013).

Madrid Guijarro y Duréndez (2013) comprobaron que las empresas pueden solventar problemas financieros con medidas complementarias entre sí, consideraron que entre ellas no podían ser excluyentes ya que no existe ningún plan financiero perfecto.

Para lograr superar las crisis económicas que se les presentan tienen que coordinar diferentes estrategias dentro de las organizaciones, como lograr una mejor eficacia en los cobros a los clientes, obtener mayores plazos de pago y mejor financiación de proveedores, así como sacrificar el crecimiento a corto plazo para minimizar los riesgos de insolvencia (Madrid Guijarro y Duréndez, 2013).

En las diferentes investigaciones que se realizaron sobre el tema, se ha coincidido en que las empresas familiares tienen una mejor capacidad de adaptación a las crisis que se presentan. Paralelamente, Gallizo (2017), agregó como información, que las pequeñas empresas reducen el endeudamiento en comparación a grandes empresas a causa de las dificultades que tienen para acceder a créditos otorgados por bancos, dentro de estas dificultades se encuentra la poca oferta crediticia que hay en las ciudades más pequeñas siendo un gran obstáculo a la hora de la elección de bancos públicos o privados para obtener un crédito.

Por su parte, la Fundación Observatorio PyME, (2019) indicó que queda demostrado que las empresas solo en un 40% acceden a créditos bancarios, el resto de las organizaciones, consideran que no lo necesitan o que las tasas con las que se manejan las entidades bancarias son muy elevadas.

En 2016, las empresas tuvieron una preferencia por la financiación con recursos propios en un 70%, la falta de financiamiento bancario hizo que el 26% de las PyMEs manufactureras argentinas frenaran los proyectos que tenían en marcha (Fundación Observatorio PyME, 2017).

Estos antecedentes denotan una importancia para este trabajo ya que el estudio previo de la forma de superar las crisis en PyMEs familiares es el puntapié inicial para

esta investigación, otorgando un amplio conocimiento de los métodos y los tipos de financiamiento utilizados.

Elementos teóricos relevantes

En el mundo, las familias están ligadas biológicamente mediante lazos sanguíneos o por elección propia mediante una relación de confianza y amistad. Muchas de ellas se unen con un fin comercial, formando así diferentes tipos de organizaciones. Desde el comienzo del comercio, las PyMEs (micro, pequeñas y medianas empresas) fueron integradas por personas de una misma familia, tal es así que el concepto de ellas fue evolucionando con el paso del tiempo. En un principio se creyó que estas organizaciones estaban integradas solo por una única familia, la cual tenía el control total de la misma y se basaba en la interacción de empresa y familia exclusivamente (Molina Parra , Botero y Montoya Monsalve, 2016).

Luego de diferentes investigaciones se concluye acerca del modelo de los tres círculos, basado en los tres pilares de las empresas familiares: familia, propiedad y empresa. Este modelo se crea con el fin de determinar el lugar que ocupa cada integrante en la organización (Molina Parra et al., 2016).

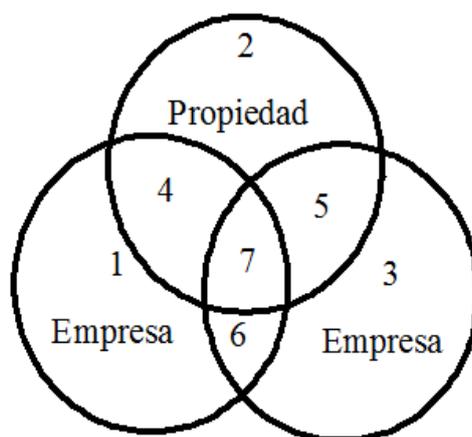


Figura 1. Modelo de los tres círculos. Fuente: Molina Parra et al. (2016).

Para explicar la figura, Molina Parra et al, (2016) muestran el significado de cada área de la siguiente manera:

- Área 1: integrantes de la familia que puedan influir de forma directa o indirecta ya sean integrantes o no de la empresa.

- Área 2: propietarios pero no integrantes de la familia ni trabajan en la organización.
- Área 3: trabajadores de la empresa que no son propietarios y tampoco pertenecen a la familia dueña.
- Área 4: miembros de la familia propietarios pero no trabajadores.
- Área 5: propietarios que trabajan en la empresa pero no son familiares.
- Área 6: miembros de la familia que no son propietarios pero trabajan en la organización.
- Área 7: propietarios que son de la familia y además participan activamente del trabajo en la empresa.

Las empresas familiares de las no familiares se distinguen por la forma en que se lleva a cabo la estrategia y la formulación de la misma, según las características de estas organizaciones pueden ser definidas como PyMEs (Molina Parra et al., 2016).

Una PyME es considerada de gran influencia en la economía, representan entre un 70% y un 90% del PBI (Producto Bruto Interno) mundial y generan entre un 50% y 80% de empleo privado en los países del mundo (Alonso, 2020).

Estas micro, pequeñas y medianas empresas, se encuentran clasificadas según diferentes variables, como ventas totales anuales, actividad declarada o cantidad de empleados según rubro o sector de la economía al que pertenecen (Gobierno de Argentina, 2020).

Para enmarcar a la organización como PyME, las empresas no deben superar un tope de ventas totales anuales, como se indica en la siguiente tabla.

Tabla 1. *Ventas totales anuales.*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.9000.000	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: Gobierno de Argentina (2020).

Como se dijo anteriormente, las PyMEs son generadoras de un alto porcentaje de empleo en la economía, por lo que la cantidad de empleados para la categoría que integre va a estar sujeto al rubro o tipo de actividad que realicen.

A continuación se representa en una tabla la clasificación según la cantidad de empleados permitidos por categoría.

Tabla 2. Personal ocupado.

Categoría	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: Gobierno de Argentina (2020).

No todos los rubros pueden inscribirse, lo harán exclusivamente aquellas empresas cuyas actividades principales se encuentren contempladas en la siguiente tabla.

Tabla 3. Actividades incluidas.

Sector	Sección	
Agropecuario	A	Agricultura, ganadería, caza, silvicultura y pesca
Industria y Minería	B	Explotación de minas y canteras
	C	Industria manufacturera
	H	Servicio de transporte y almacenamiento, solo las actividades 492110, 492120, 492130, 492140, 492150, 492160, 492170, 492180, 492190, 492210, 492221, 492229, 492230, 492240, 492250, 492280, 492290
	J	Información y comunicaciones, solo las actividades 591110, 591120, 602320, 631200, 620100, 6220200, 620300, 620900
Servicios	D	Electricidad, gas, vapor y aire acondicionado
	E	Suministro de agua, cloacas, gestión de residuos y recuperación de materiales
	H	Servicio de transporte y almacenamiento (excluyendo las actividades detalladas en el sector "Industria y Minería")
	I	Servicio de alojamiento y servicios de comida
	J	Información y comunicaciones (excluyendo todas las actividades detalladas en el sector "Industria y Minería")
	K	Intermediación financiera y servicios de seguros
	L	Servicios inmobiliarios
	M	Servicios profesionales, científicos y técnicos
	N	Actividades administrativas y servicios de apoyo (incluye alquiler de vehículos y maquinarias sin personal)
	P	Enseñanza
	Q	Salud humana y servicios sociales
	R	Servicios artísticos, culturales, deportivos y de esparcimiento (excluyendo la actividad 920 relacionada con el juego de azar y apuestas)
	S	Servicios de asociaciones y servicios personales
Construcción	F	Construcción
Comercio	G	Comercio al por mayor y al por menor, reparación de vehículos automotores y motocicletas

Fuente: Gobierno de Argentina (2020).

Las organizaciones tienen una necesidad constante de fondos para subsistir y así lograr un exitoso funcionamiento. Las fuentes de financiamiento pueden ser clasificadas según diferentes criterios. Baggini (2019), las clasifica de la siguiente manera:

- Según su propiedad
 - ❖ Financiamiento propio: son recursos de propiedad de la empresa.
 - ❖ Financiamiento de terceros: son recursos que le generan deuda a la empresa, los provee un tercero ajeno que no pertenece a ella.
- Según su vencimiento
 - ❖ A corto plazo: plazo de devolución menor a un año.
 - ❖ A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.
- Según su procedencia
 - ❖ Fuentes de financiamiento internas
 - Resultados no distribuidos.
 - Aportes de los socios.
 - Reservas.
 - ❖ Fuentes de financiamiento externas
 - Préstamos: es un contrato que se da entre dos partes, la empresa solicitante del préstamo y una persona física o jurídica la cual se compromete a prestarle una cantidad de dinero acordada para ser devuelta en un plazo determinado y con intereses.
 - *Leasing*: el dador le transfiere al tomador la tenencia de un bien para su uso y goce, a cambio de un canon y le ofrece una opción de compra.
 - *Factoring*: una de las partes adquiere créditos originados por la otra parte, a cambio de dinero determinado o determinable.
 - Descuento bancario: se obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo al banco y este anticiparle el dinero.
 - *Confirming*: la empresa cede la administración de los pagos a proveedores a una entidad financiera (acreedor).

- *Crowdfunding*: la plataforma intermediaria suele ser internet, es una financiación que se lleva a cabo mediante la cooperación para el logro de determinados proyectos.
- Financiamiento público: el estado es el encargado de financiar a las empresas otorgando diferentes programas de financiación.

Paralelamente a esta clasificación, se encuentran otras opciones que brindan Bohórquez Medina, López Cajas y Castañeda Vélez (2018), quienes sostienen que se pueden agregar a la lista anterior las decisiones de financiamiento que se muestran en los párrafos siguientes.

Tipos de financiamiento interno:

- Aumentos de capital: son aquellos que se producen por una emisión de acciones que acreditan el carácter de socio, formando así el capital social.
- Flujo de fondos: son los ingresos corrientes netos de egresos con los que solventan las necesidades diarias de la organización.
- Reinversión de utilidades: son ahorros propios de cada integrante de la sociedad que puede estar basado en la reinversión de las utilidades obtenidas por productos que la organización ya tiene en el mercado.
- Inversión de accionistas: los dueños, aumentan la inversión en proyectos de innovación, estos terminan siendo beneficiosos para la empresa en cuestión.

De la misma forma que se describe el financiamiento interno, se puede mencionar el financiamiento externo según los autores mencionados:

- Crédito bancario e hipotecario: existen diferentes esquemas de financiamiento bancario y comercial, en su mayoría son hipotecarios, es decir, la empresa tiene que preñar un bien inmueble para garantizar su pago. Este tipo de financiamiento tiene un precio extra, se trata del interés que se paga por dicha financiación.
- Arrendamiento financiero: arrendar equipos para el proceso de innovación, de esta forma la empresa no se descapitaliza.

- Inversionistas, fondos de inversión, entre otros: buscar inversionistas o fondos de capital de riesgo los cuales están en búsqueda de buenos proyectos de inversión.
- Oferta pública de acciones: es una buena oportunidad de financiamiento, crece el número de acciones en la empresa, esto permite a los accionistas compartir el riesgo del proyecto aunque también las ganancias.
- Proveedores y clientes: considerar a los cliente y proveedores como opción para proyectos de inversión es de gran importancia para el mercado, ya que ante un nuevo proyecto no solo se ve beneficiada la empresa sino también proveedores y clientes.

La financiación colectiva (*Crowdfunding*) es una de las maneras de crear negocios, consumir productos y participar de procesos creativos que más está asomando en Latinoamérica, surgió por primera vez en Agosto de 2011 y año a año las plataformas donde se opera con esta modalidad van sumando usuarios (Calccuri Melhem, 2014).

En España, la Asociación Española de *crowdfunding* (2016) identifica 4 tipos de Crowdfunding según la naturaleza de intercambio:

- Recompensa: el mecenas realiza un aporte por el que recibe a cambio una recompensa.
- Inversión: un inversor, realiza un aporte en la empresa y en contraprestación recibe a cambio acciones de la empresa, una participación en la misma o compromisos sobre beneficios que obtengan.
- Préstamo: un prestamista que realizó un préstamo a la organización recibe a cambio de su aporte, lo aportado más una tasa de interés pactada.
- Donación: los donantes financian proyectos solidarios o humanitarios por lo que no reciben contraprestación.

Los principios de la financiación colectiva o *Crowdfunding* según la Asociación Española de *crowdfunding* (2016) son:

- El *Crowdfunding* se basa en la igualdad de oportunidades, permitiendo el acceso a la financiación a todos los interesados.
- Debido a la falta de financiación bancaria en épocas de crisis, surgió el *Crowdfunding* como alternativa para el financiamiento de proyectos empresariales, sociales y culturales.

- En 2013, el *Crowdfunding* financió 1,2 millones de proyectos sin costo alguno para el gobierno.
- Es pionero en el uso de nuevas tecnologías.
- Promueve la financiación de proyectos y la colaboración de personas para objetivos comunes, sociales y empresariales.
- Se utiliza para concientizar socialmente, ya que llega a una mayor cantidad de personas proyectos de ámbito cultural, social, empresarial y científico.

Tabla 4. *Tipos de Crowdfunding.*

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
Financiador/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* (2016).

En los países latinoamericanos, no se establece una regulación específica, ya que los modelos de *crowdfunding* de inversión, y financieros específicamente, chocan con las normas y regulaciones en los distintos países (Pesca Gómez , 2017).

Por su parte, Pesca Gómez (2017) sostiene que en Estados Unidos y Europa, tuvo un auge significativo en volúmenes de financiamiento estas plataformas, por lo que a continuación se manifiestan los principales avances en la regulación del *Crowdfunding*.

Tabla 5. *Avances regulatorios en Estados Unidos y Europa.*

País	Modelo de plataforma	Novedades regulatorias en el último año
Estados Unidos (septiembre 2013)	Equity	Se autoriza el anuncio público de emisiones de capital a través de plataformas. Pendiente de aprobación: participación (con límites) de inversores no acreditados.

Reino Unido (abril 2014)	Crowdlending	Las plataformas pasan a estar bajo la supervisión de la FCA y deben tener un capital mínimo en función del volumen de préstamos.
	Equity	Restricción del tipo de clientes a los que pueden realizar ofertas directas.
Francia (mayo 2014)	Crowdlending	Creación de un registro oficial específico. Límites a emisores e inversores.
	Equity	Creación de un registro oficial específico. Límites a los emisores.
Alemania (julio 2014)	Préstamos subordinados con participación en los beneficios	Se incluyen bajo la norma de productos de inversión, pero se establece una excepción (con regulación más laxa) para emisiones inferiores a ciertos límites.
España (2014)	Crowdlending y Equity	Inscripción en la Comisión Nacional del Mercado de Valores, con implicación del Banco de España en el caso del Crowdlending. Límites a emisores e inversores.
Italia (junio 2013)	Equity	Las plataformas deben ser autorizadas por la Comisión Nacional Italiana del Mercado de Valores (CONSOB). Las empresas deben ser consideradas innovadoras para poder emitir capital a través de las plataformas. Regulación más laxa si no se superan ciertos límites de colocación por inversor. Al menos el 5% de los inversores deben ser profesionales.

Fuente: Pesca Gómez (2017).

En Argentina, hubo un caso exitoso de *Crowdfunding* llamado Partido de la Red, basado en un partido político que propuso que los ciudadanos se involucraran en política más de cerca, pudiendo informarse, debatir y votar proyectos que se trataran en la

legislatura porteña mediante la tecnología. Para el desarrollo de este proyecto utilizaron la plataforma Idea.me, con el fin de conseguir los recursos necesarios para la impresión de boletas, superando ampliamente las expectativas (Calccuri Melhem, 2014).

Calccuri (2014) sostiene que Argentina es el país que cuenta con mayores cifras en la plataforma Idea.me con proyectos exitosos, recaudación de dinero e ideas compartidas. Por otra parte, esta plataforma presenta un enorme desafío en el país vecino, el de la competencia. Brasil es el segundo con mayor participación, sin embargo, es un país que cuenta con una amplia cartera de plataformas dedicadas al *Crowdfunding*.

Una idea muy interesante que surgió y se plasmó en Idea.me es la de un proyecto con fin educativo denominado Bus ConCiencia, consistía en capacitar a profesores de escuelas rurales de Chile a través de un laboratorio móvil que se logró a través de un *Crowdfunding* educativo en dicha plataforma, recaudando \$70.000 con la cooperación de 80 usuarios que hicieron posible la transformación del bus en un taller de experimentos.

Plataformas a tener en cuenta para la realización de *Crowdfunding* según Guido Baggini (2019):

- Idea.me: nació en Chile y rápidamente se expandió por Argentina, Brasil, México, Colombia, Uruguay y EEUU. Las personas que deciden colaborar, pueden realizar pequeños aportes a cambio de una recompensa establecida con anterioridad por los emprendedores.
- *Kickstarter*: lleva financiado más de 120.000 proyectos y la consideran una de las plataformas más grande.
- *Crowdium*: es una plataforma exclusiva para proyectos inmobiliarios en Argentina.
- MIA (Mercado de Innovación Argentina): creada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, en esta plataforma se puede encontrar proyectos institucionales o independientes de investigación científico-tecnológica, desarrollo de productos con algún grado de novedad.

En la Argentina, recurrir a este tipo de financiamiento como es el *Crowdfunding* es una opción más accesible que créditos bancarios, este país en el sistema productivo funciona prácticamente sin apoyo de un sistema financiero y mercado bancario capaz de receptor el ahorro de los argentinos. En países vecinos, el crédito al sector privado en

proporción al PBI (Producto Bruto Interno), ronda entre un 60% y un 90% mientras que en Argentina no alcanza al 25% (Fundación Observatorio PyME, 2017).

Además de estas posibilidades de financiación existen las iniciativas públicas, son medidas económicas de gran relevancia (Gasparini y Ottone, 2018). A continuación se desarrolla cada una.

- Ley de Cajas de Crédito Cooperativas (CCC): ley N°26173 que establece:
 - ❖ Principios cooperativos y de economía social.
 - ❖ Territorialidad.
 - ❖ Regionalización.
 - ❖ Economías de escala.
 - ❖ Inclusión del Sistema Nacional de Pagos.
 - ❖ Gobernabilidad.
 - ❖ Estructura federativa en red (regional y nacional)

Las funciones que podrían cumplir las CCC son:

- ❖ Tomar depósitos a la vista en caja de ahorros y depósitos a plazo, sin límite de monto.
 - ❖ Debitar letras de cambio giradas contra los depósitos a la vista.
 - ❖ Conceder créditos y otras financiaciones, destinados a pequeñas y medianas empresas urbanas y rurales, incluso unipersonales, profesionales, artesanos, empleados, obreros, particulares, cooperativas y entidades de bien público.
 - ❖ Otorgar avales, fianzas y otras garantías; cumplir mandatos y comisiones.
- Línea de Crédito a la inversión productiva (LICIP): es una normativa implementada a mediados del año 2012, también llamada Línea de Financiamiento para la producción y la inclusión Financiera. Consistía en que el 5% de los depósitos del Sector Privado No Financiero de las empresas que tuvieran más del 1% de los depósitos totales deberían ser destinados a inversiones productivas. En el año 2016, con el cambio de gobierno, las condiciones cambiaron, las entidades financieras alcanzadas debían mantener desde el 1-07-2016 al 31-12-16 un saldo de financiaciones del 15,5% de los depósitos del sector privado no financiero,

que se calculaba en función del promedio mensual de saldos diarios de mayo de 2016.

- **Financiamiento a través de bancos de desarrollo y bancos nacionales:** Gasparini y Ottone (2018), sostienen que existen tres ejes de intervención del estado en créditos bancarios a partir del año 2008:
 - ❖ Se incorporaron nuevos tipos de financiamiento en bancos públicos.
 - ❖ Se ampliaron los subsidios otorgados por la SEPYME (Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y los Emprendedores).
 - ❖ Se utilizaron fondos de ANSES (Administración Nacional de la Seguridad Social) para obtener más recursos y así poder otorgar una mayor cantidad de créditos a empresas de menor tamaño.

La Fundación Observatorio PyME (2017) constata en base a diferentes estudios e investigaciones, que si Argentina alcanzara el nivel de créditos que obtienen los sectores privados de Brasil (62%) y Chile (86%), la tasa de crecimiento del país aumentaría en 1 y 2 puntos porcentuales por año. En 2016, un 37% de empresas manufactureras solicitaron en entidades bancarias fondos de corto plazo mediante el descubierto en cuenta corriente, un 12% solicitó leasing, y un 33% solicitó otro tipo de créditos.

En la siguiente imagen se representa lo anteriormente mencionado.

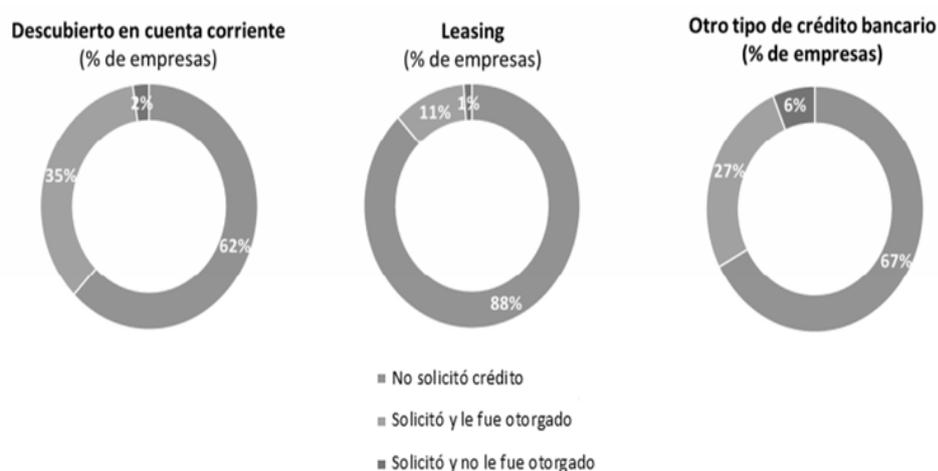


Figura 3. Solicitud y otorgamiento de créditos bancarios (% empresa) año 2016. Fuente: Fundación Observatorio PyME (2017).

En la imagen anterior se deja evidencia de que:

- Descubierta en cuenta corriente: el 62% de las empresas no solicitaron créditos, un 35% solicitó y le fue otorgado y un 2% solicitó y no le fue entregado.
- Leasing: 88% no solicitó el crédito, 11% de las empresas solicitó y le fue otorgado y un 1% solicitó y no le fue entregado.
- Otro tipo de crédito bancario: el 67% de las empresas no solicitaron créditos, un 27% solicitó y le fue otorgado y un 6% solicitó y no le fue otorgado.

En base a los porcentajes obtenidos en otro tipo de crédito bancario anteriormente mencionado, se pueden identificar diferentes motivos por los que las empresas no acceden a créditos bancarios que no sean descubiertos en cuenta corriente y *leasing* (figura 4).



Figura 4. Motivos por los cuales las empresas no han solicitado crédito bancario distinto de descubierto en cuenta corriente y/o *leasing* (% de empresas que no solicitaron crédito-distinto de descubierto en cuenta corriente y/o *leasing*). Fuente: Fundación Observatorio PyME (2017).

Problema de investigación

El problema de este trabajo de investigación radica en las decisiones de financiación y el acceso al financiamiento externo que tienen las PyMEs familiares de la ciudad de Pilar de la provincia de Córdoba en el contexto económico del año 2020.

En base a todo lo anteriormente desarrollado, se puede observar que las empresas a lo largo de la historia tuvieron inconvenientes para el acceso a créditos, es por este motivo que la investigación se basa en determinar las herramientas financieras utilizadas

por las PyMEs familiares para lograr una mejor toma de decisiones y así obtener también mejores herramientas financieras.

Es de gran importancia estudiar esta problemática ya que un sistema financiero adecuado y favorable permite impulsar el desarrollo, la innovación y la inversión de las mismas. En base a lo anteriormente desarrollado surgen interrogantes como: ¿se mantiene las preferencias de las PyMEs en el tipo de financiación utilizada con el contexto actual? ¿La crisis económica a la que se enfrenta el país, influye en la elección de fuentes de financiamiento? ¿Conviene la utilización de distintas fuentes de financiación para nuevas inversiones, o es preferible mantener la misma estructura?

Objetivo general

Determinar las estrategias de financiamiento más convenientes para las PyMEs familiares en el contexto económico 2020 de la localidad de Pilar, provincia de Córdoba.

Objetivos específicos

- Identificar las problemáticas que atraviesan las PyMEs como consecuencia del contexto económico de la Argentina.
- Analizar las estrategias financiera que se llevan a cabo para enfrentar esas problemáticas.
- Indagar sobre las fuentes de financiamiento más utilizadas.

Métodos

Diseño

La presente investigación fue de alcance descriptiva, ya que se buscó analizar y especificar las propiedades, características y rangos importantes del fenómeno estudiado, como lo es la financiación de las PyMEs familiares en la localidad de Pilar, en contexto de inestabilidad como el que se presentó en el año 2020. Se llevaron a cabo entrevistas e investigaciones en profundidad para contar con información real y actualizada sobre la problemática planteada.

El enfoque fue cualitativo donde se examinaron todas las alternativas para llevar a cabo una investigación más completa de la problemática en cuestión.

El diseño de este trabajo fue no experimental y de tipo transversal, no se manipularon las variables y se recolectaron datos en un momento único para cada participante.

Participantes

La población estuvo compuesta por la totalidad de las empresas del sector comercial, industrial y de servicios de la localidad de Pilar.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario ya que al no poder obtener el listado completo de empresas de la ciudad de Pilar, a medida que se obtuvieron datos de alguna organización que sirvieran para el análisis, se fueron utilizando.

La muestra que se obtuvo fue de 7 PyMEs familiares dedicadas a la actividad comercial y de servicios.

Instrumentos

Se contactó al Centro comercial, industrial y agropecuario de Pilar para obtener la mayor cantidad de datos posibles de las empresas de las zonas, por lo que se lograron recolectar datos como el nombres de las mismas, número de teléfono como así también la dirección en la que se encuentran.

Después de estudiar este listado, se seleccionó la muestra, en las que se analizó las diferentes fuentes de financiamiento que utilizan y las razones por las que las sociedades deciden utilizarlas.

Para el relevamiento de la información se realizó una entrevista en profundidad para recopilar información certera, real y confiable sobre las características de las empresas desde el punto de vista de las fuentes de financiación que utilizan.

Las entrevistas fueron redactadas con anterioridad, en base a los objetivos específicos que se plantearon. Este cuestionario estuvo compuesto por preguntas abiertas y cerradas (Anexo I)

El cuestionario fue enviado por correo electrónico en un primer momento, luego de coordinar una cita, se realizó la entrevista acordada utilizando un medio digital de grabación, posteriormente esta grabación fue transcrita.

Previo a la entrevista, se llevó a cabo la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes (Anexo II).

Análisis de datos

Se llevó a cabo la transcripción de las entrevistas realizadas a cada una de las PyMEs, luego se realizó una breve descripción de cada empresa plasmando en un cuadro las características generales de las mismas.

Después de identificar a las organizaciones y sus características, se realizó un análisis en profundidad para identificar a las variables de interés para la problemática planteada. Cada entrevistado participó voluntariamente del estudio realizado luego que se garantizara su anonimato.

Se analizó la información de manera comparativa, con la información recibida de cada tema indagado de manera que se consideren los distintos objetivos específicos planteados.

Resultados

Las empresas entrevistadas para este trabajo fueron siete, de carácter real y en marcha en la actualidad, denominadas como E1, E2, E3, E4, E5, E6 y E7 para poder exponer los resultados obtenidos de cada una (Anexo III).

A continuación, se exponen los resultados logrados del análisis de datos realizado.

Tabla 6. *PyMEs familiares analizadas.*

Participantes	Rubro	Tipo societario	Año de inicio	Generación al mando	Cantidad de empleados familiares en la empresa	Cantidad de empleados
Entrevistado 1	Comercial y de servicio	SA	1976	3°	8	56
Entrevistado 2	De servicio	SRL	1990	2°	4	5
Entrevistado 3	Comercial y de Servicio	SA	1998	2°	4	9
Entrevistado 4	Comercial y de Servicio	SRL	2012	1°	4	14
Entrevistado 5	Comercial	Cooperativa	1986	2° y 3°	5	23
Entrevistado 6	Comercial	SRL	2012	1°	3	6
Entrevistado 7	Comercial	SRL	2000	1°	2	17

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Problemáticas derivadas de la inestabilidad en Argentina del año 2020.

La identificación de las problemáticas que atraviesan las PyMEs familiares de la ciudad de Pilar es el primer paso en la investigación del tipo de financiación a utilizar por cada una de ellas. En la siguiente tabla se detalla lo obtenido.

Tabla 7. *Problemas detectados por las PyMEs familiares en el año 2020.*

Empresas	Problemáticas		
	Disminución de ingresos	Desabastecimiento de productos	Menores plazos de pago a proveedores
E1	X		
E2			
E3	X		
E4		X	
E5		X	
E6			
E7			X

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Estrategias financieras para la solución de los problemas presentados

La totalidad de los entrevistados, coincidieron en que la mejor forma de salir adelante en esta crisis, es utilizar recursos propios, sin endeudarse con entidades bancarias. A continuación se detalla la forma por la que optó cada empresa.

Tabla 8. *Formas en la que llevaron adelante la empresa frente a las problemáticas.*

Empresas	Estrategias utilizadas			
	Utilización de fondos propios	Financiación con proveedores	Reemplazo de productos importados por nacionales	Disminución el stock de productos
E1	X			
E2				
E3	X	X		
E4	X		X	
E5	X			
E6				
E7				X

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Fuentes de financiamiento más utilizadas por las PyMEs.

El 100% de los entrevistados coincidieron en el tipo de financiamiento más utilizado en la historia de la empresa, siendo este la financiación propia y la financiación otorgada por proveedores.

A continuación en la tabla 9 se detalla lo mencionado.

Tabla 9. *Fuentes de financiamiento más utilizadas en la empresa*

Participantes	Financiación propia	Financiación externa			
		Créditos bancario	Financiación de proveedores	Descuento de pagaré	Leasing
E1	X	X	X	X	X
E2	X	X	X		
E3	X	X	X		
E4	X		X		
E5	X	X	X		
E6	X		X		
E7	X	X	X		

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Un 71% de las PyMEs confirman que utilizaron créditos bancarios, mientras que un 29% asegura no necesitarlo. De los entrevistados que afirmaron haber utilizado en algún momento de la empresa créditos bancarios, se detalla lo siguiente.

Tabla 10. *Destino del crédito bancario utilizado.*

E1	Ampliación de infraestructura
E2	Adquisición de nuevo vehículos
E3	Ampliación edilicia y compra de nuevos vehículos
E5	Compra de local propio
E7	Compra de maquinaria

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Tabla 11. *Financiación propia utilizada por las PyMEs.*

Participantes	Uso de reservas	Ahorros de propietarios	Fondos no distribuidos
E1	X	X	X
E2	X	X	X
E3	X	X	X
E4	X		X
E5	X	X	X
E6	X		
E7	X	X	X

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas realizadas.

Discusión

El objetivo principal de este trabajo es determinar las estrategias de financiación de mayor conveniencia para las PyMEs familiares en el contexto económico que está atravesando el país y como consecuencia la ciudad de Pilar, Córdoba. Es por esto que la investigación de este trabajo se basa en identificar las problemáticas detectadas por las PyMEs como consecuencia de la crisis económica que atraviesa Argentina, analizar las estrategias financieras que se utilizaron para solucionar esas problemáticas e indagar las fuentes de financiamiento más utilizadas por las empresas en la historia de cada una.

Para ello, este apartado se encuentra organizado en base a los objetivos específicos, indicando limitaciones y fortalezas que se descubrieron en el transcurso de la investigación. Luego de esto, se plantean las propuestas para futuras líneas de investigación relacionadas al estudio llevado a cabo que permiten la profundización del tema en un futuro, finalmente se le da un cierre al trabajo con recomendaciones y la conclusión final.

Cabe mencionar que es importante conocer los tipos de financiamientos a utilizar como así también la accesibilidad a los mismos, un buen estudio de las ventajas y desventajas derivan en dos situaciones posibles a las que la empresa puede enfrentarse, siendo una de estas el incremento de sus utilidades que sería el resultado más esperado, la segunda situación es que si se solicita un mayor financiamiento y los resultados no son los esperados, se corre el riesgo de dejar a la empresa en manos de terceros.

La buena elección de la financiación de una empresa deriva en aumentos de productividad, incrementos de innovación tecnológica y en una mayor probabilidad de entrar y permanecer en el mercado.

Interpretación de los resultados

Los resultados que se obtuvieron en relación a las PyMEs analizadas en primer lugar demuestran que se trata de empresas en las que predomina el rubro comercial y de servicio, siendo esta una de las características en común de las PyMEs familiares entrevistadas.

En base a las problemáticas que fueron manifestadas por los participantes, se puede mencionar que el año 2020 además de contar con la crisis económica que atraviesa hace algunos años Argentina en relación a las PyMEs como la inestabilidad de la

economía, la suba desmedida de precios, la falta de financiamiento bancario a tasas acordes, se sumó la pandemia que atraviesa por completo a los proyectos que tenían cada una. Esto dio lugar a que las empresas se reestructuren y tuvieran que cambiar las prioridades de sus planes a corto plazo, poniendo en primer lugar la subsistencia de las mismas y el financiamiento posible con los recursos disponibles.

Las empresas entrevistadas en su mayoría coincidieron que las restricciones del gobierno por la cuarentena afectaba de forma directa o indirecta a ellas, produciendo una disminución en los ingresos, en el caso de los entrevistados 1 y 3, fueron afectados de forma directa, ya que debido a sus actividades permanecieron con las ventas suspendidas un período largo de tiempo. Por otra parte, el resto de los entrevistados manifestaron verse afectados producto de la relación que integran con sus proveedores.

Para enfrentarse a las problemáticas mencionadas, los entrevistado coincidieron que la mejor forma de llevar adelante una crisis es utilizar los fondos propios o negociar mejores condiciones de pago con proveedores ya que esto les permitiría no caer en la financiación de bancos, que dentro de este contexto consideran es la peor decisión.

Históricamente, las empresas utilizaron diferentes formas de financiamiento para solventarse, en el 100% de los casos confirman que creen conveniente en este contexto mantenerse alejadas de los créditos bancarios ya que no pueden asegurar la continuidad de los ingresos con una mayor certeza.

Limitaciones y fortalezas de la investigación.

Analizados e interpretados los resultados obtenidos en este trabajo se plantean las limitaciones surgidas durante el desarrollo de la investigación.

Se puede mencionar como primera limitación la situación que se está viviendo a causa de la pandemia, imposibilitando en muchas ocasiones las vías de comunicación con personas de las empresas. Es por esto, que se implementaron otras medidas de investigación como lo son las entrevistas de manera virtual y la recolección de información local por vía telefónica como así también por correo electrónico.

Se identifica también como limitación el tamaño de la muestra, ya que se trata de una muestra muy reducida de 7 empresas. Cabe destacar que la investigación fue realizada en la ciudad de Pilar, provincia de Córdoba y no existe una gran cantidad de empresas con las características necesarias para esta investigación, sumado a lo anteriormente

mencionado, existe una dificultad para realizar una generalización de esta investigación debido a la muestra poco representativa a la que se tuvo acceso.

Esta limitación es un punto a tener en cuenta para la comparación con otras investigaciones, ya que al no ser una muestra representativa no se puede asegurar con total seguridad que los resultados obtenidos sean los de la población.

Otra limitación que se identifica, trata de la falta de información en la ciudad de Pilar con respecto a las PyMEs familiares, detectando que no existen registros de investigaciones anteriores referidas a la financiación de PyMEs familiares en contextos de inestabilidad. Es una realidad que existe un Centro Comercial, Industrial y Agropecuario en Pilar, que cuenta con un registro de las empresas de la zona, sin embargo la información que maneja es escasa por lo que la investigación tuvo dificultades para la obtención de la misma.

Dentro de las fortalezas de esta investigación se puede destacar que a pesar de lo mencionado con respecto a la muestra y la dificultad para obtener información a causa de la pandemia, los encargados de las PyMEs entrevistadas se mostraron predispuestos para realizarles la entrevista y brindar la información que se les solicitó. Gracias a esto, la investigación permite incorporar nuevos conocimientos y capacidades para futuras investigaciones.

Otra fortaleza detectada es la muestra de PyMEs familiares de rubros surtidos que se presentó, esto permite realizar un análisis específico de cada rubro detectando que independientemente del rubro al que se dedican, coinciden en la estructura de financiación elegida.

Por último, se reconoce otra fortaleza en esta investigación, trata de ser el primer estudio realizado en la ciudad de Pilar sobre el financiamiento y las dificultades al acceso de recursos externos de las empresas de la zona permitiendo a los investigadores que continúen con esta investigación basarse en los resultados obtenidos.

Propuesta para futuras líneas de investigación

En base a la investigación propuesta en este Trabajo Final de Grado, se propone que para futuras investigaciones se utilice una muestra de empresas mayor, ampliando el radio geográfico de las empresas entrevistadas obteniendo así una muestra superior a la

que se obtiene estudiando solo la ciudad de Pilar, ya que esto beneficiaría a la generalización de los resultados siendo estos más representativos en la investigación.

También se sugiere, realizar un análisis de costo de oportunidad en relación a la elección de fuentes de financiación propias pudiendo detectar en este estudio la mayor conveniencia de financiación frente a los sacrificios que se realizan para la utilización de fondos propios.

Por último y no por eso menos interesante, se propone la investigación de PyMEs familiares de distintos rubros y ciudades para realizar una comparación de la estructura de financiamiento utilizada por cada una de ellas, identificando si existe relación alguna entre la ubicación geográfica de las mismas y el tipo de financiamiento elegido.

Conclusión y recomendación

En cuanto al primer objetivo específico orientado a la identificación de las problemáticas que surgen a partir de la crisis económica que se atraviesa, las respuestas de los entrevistados fueron diversas, esto se debe a que la actividad que desempeña cada uno no fue afectada de la misma manera.

La crisis económica que se atraviesa en el año 2020 puso un freno en el crecimiento de las empresas lo que produjo el cierre de muchas de ellas. Ante estas circunstancias, las PyMEs familiares sacrificaron el crecimiento a corto plazo, los rendimientos mayores, logrando así comprometerse con los empleados y el crecimiento a largo plazo. Lo desarrollado anteriormente confirma lo afirmado por Madrid Guijarro y Duréndez (2013) quienes sostienen que las PyMEs familiares pueden sobrellevar mejor las crisis económicas.

Por otra parte, las problemáticas no relacionadas directamente a lo financiero sino más a una cuestión ajena a la empresa, como lo es la fabricación de determinados productos por parte de proveedores o problemas de importación de los mismos traen como consecuencia la disminución del stock de productos o insumos. En base a esto, se detecta un aumento de costos, disminución de ingresos a causa de menores ventas y menores plazos de pago a proveedores que termina influyendo en la solvencia de las PyMEs. A raíz de todo esto, se considera que ciertas actividades han presentado una reducción de su rendimiento con respecto a años anteriores.

En cuanto al segundo objetivo específico basado en analizar las estrategias financieras llevadas a cabo para poder superar los problemas presentados se puede decir que lo que expuso Gallizo (2017) coincide con los resultados obtenidos, él sostiene que las pequeñas empresas reducen el endeudamiento en comparación a las grandes empresas en un contexto inestable.

Los resultados recolectados de las entrevistas realizadas exponen que entre los empresarios predomina la decisión de financiarse con recursos propios en épocas de crisis, predominando el uso de reservas propias de la empresa, ahorros de los socios y en menor medida negociando con proveedores para obtener un mayor plazo de pago por los productos obtenidos. Esta última no se presenta en todos los casos, debido a que los entrevistados 4 y 5 se encontraron en la necesidad de recurrir a nuevos proveedores, los cuales no brindan tanto margen de pago como los proveedores con antigüedad. El entrevistado 7 en cambio, tuvo que negociar con sus proveedores ya que al exigirle un plazo inferior de pago produjo problemas de solvencia en su empresa, siendo este uno más de los otros que se le presentan.

En base a lo anteriormente desarrollado, se puede afirmar que las PyMEs han logrado mejorar la situación de las empresas frente a las problemáticas presentadas.

En el análisis de las fuentes mayormente utilizadas, siendo este el objetivo específico N° 3, se puede destacar que en primer lugar se encuentra el financiamiento interno, es decir, recursos propios, siendo este una característica en común entre las PyMEs familiares lo que muchas veces lleva a tener complicaciones en las limitaciones para el crecimiento. Esto concuerda con un estudio realizado por Fundación Observatorio PyME (2019) que indica que solo un 40% de las empresas utilizan como financiamiento el crédito bancario, el resto considera que no es una necesidad para la continuidad de la empresa y que pueden invertir, innovar y sostenerse a largo plazo sin solicitar uno.

A raíz de esto, se presentan dos inconvenientes que genera la utilización de recursos propios; en primer lugar el financiamiento con recursos propios de la empresa implica que los proyectos sean evaluados únicamente a criterio de la misma y no respondiendo a la eficiencia económica necesaria, por otro lado si el desarrollo económico de la empresa y del país se complica, no hay utilidades disponibles para aplicar a la inversión.

Por su parte, Madrid Guijarro y Duréndez (2013) sostienen que las PyMEs familiares poseen una mejor capacidad de adaptación y estrategias para sobrellevar las crisis. Estas empresas eligen solventar los problemas financieros mediante una mezcla de estrategias financieras combinadas entre sí. Esto se puede identificar en la tabla n° 9, donde se deja expresada las diferentes fuentes utilizadas en conjunto por las empresas a lo largo de la vida empresarial.

Otro estudio realizado por Fundación Observatorio PyME (2019) reveló que en el año 2016 las empresas tuvieron una preferencia por la financiación propia en un 70%, la tabla n° 9 coincide con estas investigaciones mencionadas, siendo una de las fuentes de financiamiento más utilizadas por los entrevistados los recursos propios. Además, comparten la elección de las fuentes externas más utilizadas a lo largo de la vida de la empresa que es el financiamiento comercial brindado por proveedores y el financiamiento bancario obtenido de bancos públicos y privados.

Dentro de estos dos últimos, el trato con proveedores predomina sobre el financiamiento que se obtiene de bancos ya que se trata de una relación de confianza y más informal que el mundo bancario permitiendo a los socios de las empresas negociar de diferente manera.

Otro aspecto que determina la elección de crédito bancario o crédito comercial otorgado por los proveedores es el plazo con el que se maneja cada uno, el primero otorga préstamos mayores a tasas más elevadas y con un plazo mayor al segundo. Por otra parte, la financiación con proveedores resulta más accesible aunque con menor plazo de pago.

De todo lo investigado y mencionado en este trabajo, se puede concluir que las PyMEs familiares, a lo largo de la historia de Argentina han utilizado generalmente el mismo tipo de financiamiento, predominando la elección de fuentes propias sobre las fuentes externas. Sin embargo, las empresas entrevistadas confirman que de ser necesario utilizar un financiamiento externo, se inclinan por la financiación con sus proveedores, ya que existe un nivel de confianza y seguridad que reduce el riesgo de caer en una mala administración de los fondos ajenos.

El año 2020 no es la excepción a lo históricamente utilizado, ya que los entrevistados coincidieron que a causa de la inestabilidad que presenta Argentina, no es momento contraer deudas, centrándose así en el financiamiento propio, utilizando reservas, ahorros y acuerdos con proveedores para obtener mayor plazo de pago.

Como respuesta a los interrogantes que dieron fundamento a los objetivos analizados, la crisis económica a la que se enfrenta Argentina actualmente, afecta de forma directa en la toma de decisiones de las PyMEs entrevistadas, como así también en la accesibilidad a créditos elevando aún más la utilización de los recursos propios. Con respecto a la utilización de las diferentes fuentes de financiación, las empresas entrevistadas coincidieron que la utilización de esos recursos a lo largo de la vida empresarial fueron necesarias pero que es preferible en este momento evitar el endeudamiento ya que la situación en el país producto de la pandemia que se atraviesa no es el mejor escenario sumado a la inflación que se extiende de años anteriores a la actualidad en la Argentina.

Como consecuencia de las dificultades que presentan las empresas para la obtención de créditos bancarios se les sugiere que realicen una investigación de las nuevas formas de financiación utilizadas en el mundo entero como lo es el crowdfunding y las criptomonedas, esto permite tener una visión más amplia de la forma de financiarse sin caer en los clásicos métodos de financiación, siendo estos el financiamiento bancarizado y los acuerdos con proveedores.

Desde el aporte de esta investigación, se recomienda al gobierno actual y futuros gobiernos, que prioricen en nuevas medidas para el sector PyME, aquellas que reactiven las líneas de créditos a tasas menores que las que proponen los bancos. Adicionalmente se considera oportuno otorgar subsidios para el comienzo de nuevos emprendimientos, logrando así incentivar el aumento de futuras demandas de financiamiento para posibilitar el desarrollo y crecimiento de las mismas.

De todo ello, se puede inferir que la investigación llevada a cabo logra cumplir con los objetivos planteados, obteniendo como resultados información y datos compatibles con los de los autores estudiados.

Referencias

- Alonso , A. (07 de Marzo de 2020). Empresas familiares: sustento de la economía internacional. *Diario de Cuyo*. Recuperado el 24 de Agosto de 2020, de <https://www.diariodecuyo.com.ar/suplementos/Empresas-familiares-sustento-de-la-economia-internacional--20200306-0083.html>
- Asociación Española de crowdfunding. (2016). *Spain Crowdfunding*. Recuperado el 13 de Septiembre de 2020, de https://www.spaincrowdfunding.org/wa_files/informacio_CC_81n-ba_CC_81sica1.pdf
- Bohórquez Medina, N. M., López Cajas , A. S., & Castañeda Vélez , L. (Septiembre de 2018). Fuente de financiamiento para PyMEs y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Recuperado el 28 de Agosto de 2020, de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>
- Calcuri Melhem, D. (Junio de 2014). El crowdfunding y sus múltiples formas. *Austral Comunicación*, 3(1), 186. Recuperado el 9 de Septiembre de 2020, de <file:///C:/Users/Mickaela/Downloads/Dialnet-ElCrowdfundingYSusMultiplesFormas-5652821.pdf>
- Fundación Observatorio PyME. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2020, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-pyme-industriales/>

- Fundación Observatorio PyME. (2019). *Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Recuperado el 10 de Septiembre de 2020, de https://www.observatoriopyme.org.ar/project/competencia_directa_pyme-2/
- Gallizo, J. (Diciembre de 2017). *Cuadernos prácticos de empresa familiar*, 5(1). Recuperado el 12 de Septiembre de 2020, de https://repositori.udl.cat/bitstream/handle/10459.1/62546/cpef_a2017v5n1.pdf%20%283.871Mb%29.pdf?sequence=1&isAllowed=y#page=98
- Gasparini, C., & Ottone, L. (2018). Las PyME en Argentina: actores clave y problemas recurrentes. El acceso al financiamiento. *Revista de Administración y Economía*, 1, 43-63. Recuperado el 12 de Septiembre de 2020
- Gobierno de Argentina. (25 de Agosto de 2020). *¿Qué es una PyME?* . Obtenido de Mi Argentina: <https://www.argentina.gob.ar/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Guido Baggini, A. (Noviembre de 2019). *Financiamiento PyME en contexto de inestabilidad*. (Trabajo Final de Grado). Universidad siglo 21. Rio Cuarto, Argentina: Obtenido de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/18263/TFG%20Adolfo%20Guido%20Baggini.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Madrid Guijarro , A., & Duréndez , A. (2013). *Libro empresarios familiares*. Obtenido de <https://www.researchgate.net/publication/261144737>
- Molina Parra , P. A., Botero, B. S., & Montoya Monsalve, J. N. (2016). Empresas de familias: conceptos y modelos para su análisis. *Pensamiento y Gestión*, 41, 116-149. Recuperado el 27 de Agosto de 2020, de <http://www.scielo.org.co/pdf/pege/n41/n41a06.pdf>

Pesca Gómez , H. A. (2017). Crowdfunding y el financiamiento de PyME en Colombia.

Revista Civilizar de empresa y economía , 7(12). Recuperado el 13 de Septiembre

de

2020,

de

<https://revistas.usergioarboleda.edu.co/index.php/ceye/article/view/628>

Anexo I

Modelo de entrevista

1. ¿A qué rubro se dedica la empresa? ¿Qué tipo societario posee?
2. ¿Cuántos años de antigüedad tiene la empresa? ¿Qué generación de la familia se encuentra al mando?
3. ¿Con qué cantidad de empleados cuentan? ¿Cuántos de ellos pertenecen al grupo familiar?
4. ¿La crisis por la que atraviesa nuestro País, influyó sobre Pilar y en consecuencia sobre su empresa?
5. ¿Cuáles son las fuentes de financiación utilizadas en la actualidad? ¿Cuentan con la posibilidad de acceder a otras fuentes?
6. ¿Tenían conocimiento previo sobre los diferentes tipos de financiamientos externos? ¿Utilizaron alguno en algún momento de la empresa? ¿Con que fin?
7. En caso de ser no, ¿Por qué nunca consideraron esa opción?
8. ¿Les rechazaron solicitud de créditos en bancos?
9. En caso de ser si, ¿Por qué causa o limitación?
10. ¿Cuáles son las principales dificultades que atravesaron para acceder a financiamiento externo?
11. ¿Creen accesible la financiación en bancos? ¿Por qué?
12. ¿Cómo se asocia el financiamiento a las propuestas de crecimiento de la empresa? ¿El contexto de inestabilidad ha puesto un freno sobre los mismos o aún cuentan con las capacidades para llevarlos adelante?
13. Actualmente, ¿sigue prefiriendo los medios de financiación que utilizo en la historia de su empresa?
14. ¿Qué tipo de financiamiento utilizó el último año? ¿Con que fin?
15. En este momento de crisis mundial, ¿prefiere mantener la estructura de la organización o considera que puede seguir ampliando la empresa?
16. En caso de enfrentar un nuevo proyecto, ¿con que tipo de financiación lo haría?

Anexo II

Formulario de consentimiento informado

Yo, Mickaela Martina, 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 poder identificar la forma de financiación que poseen las PyMEs familiares de la localidad de Pilar, Córdoba en el contexto económico inestable por el que estamos atravesando; 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.

ANEXO III

Documentación de entrevistas realizadas

Entrevistado 1

sktop/entrevista%20Nelio.pdf

Formulario de consentimiento informado

Yo, Mickaela Martina, 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 poder identificar la forma de financiación que poseen las PyMEs familiares de la localidad de Pilar, Córdoba en el contexto económico inestable por el que estamos atravesando; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/duño 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.

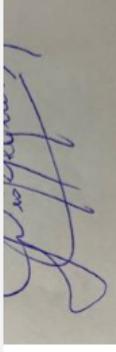
Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

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.



Entrevista

1. ¿A qué rubro se dedica la empresa? ¿Qué tipo societario posee?



Entrevista

1. ¿A qué rubro se dedica la empresa? ¿Qué tipo societario posee?
Venta de combustible, lubricantes, fertilizantes y agroquímicos. S.A
2. ¿En qué año se fundó la empresa? ¿Qué generación de la familia se encuentra al mando? 1976. Tercera generación
3. ¿Con qué cantidad de empleados cuentan? ¿Cuántos de ellos pertenecen al grupo familiar? 56 en total. 8 Familiares
4. ¿La crisis por la que atraviesa nuestro País, influyó sobre Pilar y en consecuencia sobre su empresa?
Si, 40% menos de ventas con respecto al año pasado.
5. ¿Cuáles son las fuentes de financiación utilizadas en la actualidad? ¿Cuentan con la posibilidad de acceder a otras fuentes?
Fondos propios en los últimos 20 años. Si se cuenta con esa posibilidad.
6. ¿Tenían conocimiento previo sobre los diferentes tipos de financiamientos externos? ¿Utilizaron alguno en algún momento de la empresa? ¿Con que

- Fondos propios en los últimos 20 años. Si se cuenta con esa posibilidad.
6. ¿Tenían conocimiento previo sobre los diferentes tipos de financiamientos externos? ¿Utilizaron alguno en algún momento de la empresa? ¿Con que fin? Si se tiene conocimiento. Si, se utilizaron créditos bancarios, descuentos de pagarés, leasing con la finalidad de crecimiento de la empresa.
 7. En caso de ser no, ¿Por qué nunca consideraron esa opción?
 8. ¿Les rechazaron solicitud de créditos en bancos? No
 9. En caso de ser si, ¿Por qué causa o limitación?
 10. ¿Cuáles son las principales dificultades que atravesaron para acceder a financiamiento externo? Bancos muy exigentes y con tasas elevadas.
 11. ¿Creer accesible la financiación en bancos? ¿Por qué? No son accesibles, poseen tasas elevadas y a la hora de negociar ellos no quieren ceder nada.
 12. ¿Cómo se asocia el financiamiento a las propuestas de crecimiento de la empresa? ¿El contexto de inestabilidad ha puesto un freno sobre los mismos o aun cuentan con las capacidades para llevarlos adelante?
Al existir un 40% menos de ventas se frenó el proyecto de ampliación, que hasta no se reactive la economía no se va a poner en marcha nuevamente.
 13. Actualmente, ¿sigue prefiriendo los medios de financiación que utilizo en la historia de su empresa? Si.
 14. ¿Qué tipo de financiamiento utilizó el último año? ¿Con que fin? Interno, para solventar gastos.
 15. En caso de enfrentar un nuevo proyecto, ¿con que tipo de financiación lo haría? Con proveedores, fondos propios y si se logra un acuerdo con bancos a tasas fijas y largo plazo también.

om/mail/0/inbox/id/AQMkADAwATY3ZmYAZS05Y2Y3LTU0M2UHMdACLTAwCgBGAADGaGrGihwpUOIPFGLe2sLAcA1H01K7DKtUGartHosWUQigAEj...

Buscar

Responder | > | Eliminar | Archivo | No deseado | Limpia | Mover a | Categorizar | Posponer

← entrevista

JM Jor-se Martina <ServicioMecanicoJor-se@hotmail.com>
Sáb 21/11/2020 18:08
Para: Usted

Formulario de consentimiento informado

Yo, Mickaela Martina, 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 poder identificar la forma de financiación que poseen las PyMEs familiares de la localidad de Pilar, Córdoba en el contexto económico inestable por el que estamos atravesando; 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.

Jose Luis Martina, DNI 26740826

Entrevista

1. ¿A qué rubro se dedica la empresa? ¿Qué tipo societario posee?
2. Venta de repuestos y reparación de vehículos, SRL
3. ¿En qué año se fundó la empresa? ¿Qué generación de la familia se encuentra al mando? 2012. Primera generación
4. ¿Con qué cantidad de empleados cuentan? ¿Cuántos de ellos pertenecen al grupo familiar? 14 empleados en total y 4 familiares.
5. ¿La crisis por la que atraviesa nuestro País, influyó sobre Pilar y en consecuencia sobre su empresa? En la venta de repuestos, disminuyó por la falta de stock en los proveedores debido al cambio del dólar.
6. ¿Cuáles son las fuentes de financiación utilizadas en la actualidad? ¿Cuentan con la posibilidad de acceder a otras fuentes?

Fondos propios y si se cuenta con esa posibilidad.

6. ¿Tenían conocimiento previo sobre los diferentes tipos de financiamientos externos? ¿Utilizaron alguno en algún momento de la empresa? ¿Con qué fin? Si, se conocen. Solo financiamiento con proveedores.
7. En caso de ser no, ¿Por qué nunca consideraron esa opción?
8. ¿Les rechazaron solicitud de créditos en bancos? No
9. En caso de ser si, ¿Por qué causa o limitación?
10. ¿Cuales son las principales dificultades que atravesaron para acceder a financiamiento externo?
11. ¿Green accesible la financiación en bancos? ¿Por que? No son accesibles. Exigen muchas requisitos y tasas muy altas.
12. ¿Cómo se asocia el financiamiento a las muestras de crecimiento de la empresa? ¿El contexto de inestabilidad ha puesto un freno sobre los mismos o aún cuentan con las

← entrevista

- 5. ¿Cuáles son las fuentes de financiación utilizadas en la actualidad? ¿Cuentan con la posibilidad de acceder a otras fuentes?
Fondos propios y si se cuenta con esa posibilidad.
- 6. ¿Tenían conocimiento previo sobre los diferentes tipos de financiamientos externos? ¿Utilizaron alguno en algún momento de la empresa? ¿Con que fin? Si, se conocen. Solo financiamiento con proveedores.
- 7. En caso de ser no, ¿Por qué nunca consideraron esa opción?
- 8. ¿Les rechazaron solicitud de créditos en bancos? No
- 9. En caso de ser si, ¿Por qué causa o limitación?
- 10. ¿Cuáles son las principales dificultades que atravesaron para acceder a financiamiento externo?
- 11. ¿Creen accesible la financiación en bancos? ¿Por qué? No son accesibles. Exigen muchas requisitos y tasas muy altas.
- 12. ¿Cómo se asocia el financiamiento a las propuestas de crecimiento de la empresa? ¿El contexto de inestabilidad ha puesto un freno sobre los mismos o aún cuentan con las capacidades para llevarlos adelante?
No había planes de crecimiento este año, pero en caso de querer llevar a cabo algún proyecto se podría hacer de acuerdo a los ingresos que se tienen.
- 13. Actualmente, ¿sigue prefiriendo los medios de financiación que utilizo en la historia de su empresa? Si.
- 14. ¿Qué tipo de financiamiento utilizó el último año? ¿Con que fin?
Interno, para mantener la estructura de la empresa.
- 15. En caso de enfrentar un nuevo proyecto, ¿con que tipo de financiación lo haría? Con financiación propia y de proveedores.

Libre de virus. www.avast.com

Responder | Reenviar

Formulario de consentimiento informado

Yo, Mickaela Martina, 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 poder identificar la forma de financiación que poseen las PyMEs familiares de la localidad de Pilar, Córdoba en el contexto económico inestable por el que estamos atravesando; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/duño 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.

HORIZONTE

Tel: 0372 - 472040
 Fax: 0372 - 472014
 Cel: 0372-1548321

Entrevista

1. ¿A qué rubro se dedica la empresa? ¿Qué tipo societario posee? Transporte de cargas generales. SRL
2. ¿En qué año se fundó la empresa? ¿Qué generación de la familia se encuentra al mando? 1990. Segunda generación
3. ¿Con qué cantidad de empleados cuentan? ¿Cuántos de ellos pertenecen al grupo familiar? 5 empleados y 4 integrantes de la familia.
4. ¿La crisis por la que atraviesa nuestro País, influyó sobre Pilar y en consecuencia sobre su empresa? Por su puesto que no estamos ajeno a la situación por la que se atraviesa a nivel general, pero nuestro rubro al ser considerado actividad esencial, trabajamos casi con normalidad.
5. ¿Cuáles son las fuentes de financiación utilizadas en la actualidad? ¿Cuentan con la posibilidad de acceder a otras fuentes?
6. ¿Tenían conocimiento previo sobre los diferentes tipos de financiamientos externos? ¿Utilizaron alguno en algún momento de la empresa? ¿Con que fin? Si, se conocen. Créditos bancarios y financiación de proveedores para ampliar el Activo de la empresa, sobre todo créditos prendarios.
7. En caso de ser no, ¿Por qué nunca consideraron esa opción?
8. ¿Les rechazaron solicitud de créditos en bancos? No
9. En caso de ser si, ¿Por qué causa o limitación?
10. ¿Cuáles son las principales dificultades que atravesaron para acceder a financiamiento externo?

11. ¿Creen accesible la financiación en bancos? ¿Por qué? No son accesibles, pero a veces es conveniente el solicitarlos ya que en el contexto inflacionario que se vive, un crédito a tasa fija siempre es buena opción.
12. ¿Cómo se asocia el financiamiento a las propuestas de crecimiento de la empresa? ¿El contexto de inestabilidad ha puesto un freno sobre los mismos o aún cuentan con las capacidades para llevarlos adelante? No, se solicitó un crédito prendario para la compra de un vehículo.
13. Actualmente, ¿sigue prefiriendo los medios de financiación que utilizo en la historia de su empresa? Si.
14. ¿Qué tipo de financiamiento utilizó el último año? ¿Con que fin? Interno, para mantener la estructura de la empresa y crédito prendario para la compra de un vehículo.
15. En caso de enfrentar un nuevo proyecto, ¿con que tipo de financiación lo haría? Parte financiación propia y parte externa.