

**Universidad Siglo 21**



Carrera de Contador Público

**Trabajo final de grado. Manuscrito científico.**

**“Financiamiento de empresas familiares en la provincia de Córdoba del año 2020”**

**“Financing in family businesses in the province of Córdoba in 2020”**

Autor: Merlos, Lucía

Legajo: VCPB24384

DNI: 35.882.268

Director de TFG: Lombardo, Rogelio Cristian

Córdoba, noviembre, 2020

## Índice

Introducción .....	6
Métodos .....	20
Diseño .....	20
Participantes .....	20
Instrumentos .....	21
Análisis de datos .....	22
Resultados .....	23
Tipos de financiamientos utilizados .....	24
Dificultades para obtener financiamiento externo .....	25
Tipos de financiamientos disponibles .....	26
Discusión .....	29
Referencias .....	39
Anexo I .....	43
<b>Consentimiento Informado para Participantes de investigación .....</b>	<b>43</b>
Anexo II .....	49
Modelo de cuestionario realizado a los socios/gerentes de las Pymes .....	49

## **Agradecimientos**

En primer lugar, se lo quiero agradecer y dedicar a mis padres, que me criaron me formaron como persona inculcando buenos valores y confiaron en mí dándome la posibilidad de volar a 250 kilómetros de casa para formarme como profesional, que me apoyaron y alentaron a seguir cuando creía que ya no podía más.

A mi hermano y su familia, por estar siempre presentes, a mis amigos, sobrinos, ahijado, compañeros de alguna forma u otra siempre estuvieron presentes, acompañando, alentando y haciendo que este camino sea más llevadero.

A mis jefes, que siempre me apoyaron y cada vez que necesite días para estudiar o rendir me los dieron sin problema.

A las empresas que me abrieron sus puertas y brindaron información para este tan valioso trabajo que me lleva a la culminación de esta difícil pero hermosa etapa.

Como siempre digo, soy una bendecida y agradezco a Dios y la vida de la gente hermosa que me rodea y acompaña.

*“El mundo está en las manos de aquellos que tienen el coraje de soñar y correr  
el riesgo de vivir sus sueños”*

*Paulo Coelho*

## **Resumen**

Las pequeñas y medianas empresas familiares son de gran importancia para el país debido a que representan gran proporción del PBI y mano de obra empleada, pero una de las características que impactaron es que tienen un nivel de vida muy corto debido a la falta de financiamiento. A continuación, se procedió a originar una guía de opciones de financiamiento para las empresas familiares en situación de inestabilidad en la provincia de Córdoba. Se realizó un estudio descriptivo, de enfoque cualitativo, no experimental y transversal. En este estudio se utilizaron como base cinco empresas de la provincia de Córdoba. Para el desarrollo se profundizó en los antecedentes analizando las características y la importancia que presentaban las empresas familiares tanto en el país como en la provincia. Se compararon las dificultades que se les presentaban a estas pequeñas y medianas empresas a la hora de querer adquirir un financiamiento externo y los tipos de financiamiento que había disponibles.

Palabras claves: financiamiento, empresas, familiares, inestabilidad

## **Abstract**

Small and medium-sized family businesses are of great importance to the country because they represent a large proportion of GDP and employed labor, but one of the characteristics that had an impact is that they have a very short standard of living due to lack of financing. Next, a guide to financing options for family businesses in a situation of instability in the province of Córdoba was created. A descriptive, qualitative, non-experimental and cross-sectional study was carried out. In this study, five companies in the province of Córdoba were used as a basis. For development, the background was analyzed in depth by analyzing the characteristics and importance of family businesses both in the province. The difficulties these small and medium-sized companies faced when trying to acquire external financing and the types of financing available were compared.

**Keywords:** financing, companies, family, instability

## Introducción

En los últimos tiempos de acuerdo a la crisis e inestabilidad que se está viviendo a nivel mundial lo que más eco está haciendo es la supervivencia de las pequeñas y medianas empresas (Pymes), lo que llevó a decidir que la investigación de este trabajo final de grado se realice en base a las mismas y sus formas de financiamiento.

Según AFIP (2020) una pyme es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país y se la puede clasificar de acuerdo a la cantidad de empleados o al importe total de sus ventas anuales.

Siguiendo con la misma fuente se afirma que las actividades que se enmarcan dentro de la clasificación de pymes son las siguientes: servicios, comercial industrial, agropecuario, construcción o minero.

Dentro de las Pymes se pueden encontrar diferentes sub grupos, uno de ellos son las empresas familiares, en las cuales se centrará este trabajo final de grado.

El tamaño de una empresa es un rasgo distintivo para su desarrollo, la dimensión de las pequeñas y medianas empresas es un tamaño óptimo dada las condiciones estructurales e institucionales de cada economía según (Fundación de Observatorio Pyme, 2013).

Las empresas familiares según Rabinovich (2018), tiene las siguientes características:

- El mayor porcentaje del capital y la propiedad están en manos de la familia.
- La familia tiene el control y dirección con el objetivo de mantenerlo en el tiempo.
- Uno o más miembros de la familia es parte de la dirección y la gestión.

- Interviene en la empresa, al menos dos generaciones tendientes a la continuidad.
- Coincidencia entre los valores de la familia y la empresa.

Continuando con la misma fuente se detecta que este tipo de empresas tiene ciertas ventajas como: los miembros de la empresa sienten unión y compromiso, el negocio es su vida, su creación y su futuro; se transmiten ideas e información de generación en generación, tienen flexibilidad en el manejo de tiempo y en lo económico, confianza en las relaciones, tanto internas como externas, hay compromiso y lealtad que se transmite hasta el personal de la empresa, piensan en la continuidad del proyecto con ideas superadoras día a día, invierten la formación y proyectos de los diferentes miembros, agilidad en la toma de decisiones, amplia disposición ante las emergencias, alto cuidado por la imagen y calidad de sus productos además de que tiene cultura y valores compartidos.

Además, como toda empresa cuenta con desventajas como rigidez en la manera de hacer las cosas, confusiones entre familia y empresa, choque generacional, elección de roles jerárquicos, ser hijo de dueño como garantía, falta de rigor en medir resultados, remuneraciones poco claras, problemas comerciales, no planificar la sucesión, emociones extremas y problemas de liderazgo según (Rabinovich, 2018).

Las pymes en Argentina son grandes generadoras de mano de obra, según Banco COMAFI (2015), las pequeñas y medianas empresas representan la toma del 66% de la masa laboral de acuerdo a un estudio que fue realizado en el año 2015, pero esos valores se incrementaron y fueron ascendiendo hasta llegar al 70% de empleo en el país.

Según Rabinovich (2018) el 75% de las pymes en Argentina son empresas familiares y tienen un gran proporción de mano de obra ocupada, aunque afirma que este

tipo de empresa tiene una tasa de supervivencia en el tiempo muy baja, ya que 100 empresas familiares que nacen a los 2 años solo quedan 20, a los 5 años 10 y que las que sobreviven en el tiempo son las que logran incorporar las nuevas generaciones.

A pesar de que las pymes familiares son de gran importancia en la actividad económica, Argentina presenta la tasa de creación empresarial más baja del mundo, en el año 2008 no vario el número de empresas en el país mientras que en Chile se observó un crecimiento del 15%, siguiendo la comparación con el país vecino se afirma que en Argentina nace una sociedad formal cada 2.326 habitantes mientras que en Chile ese ratio es cada 125 habitantes lo que equivale al 24% (Fundación de Observatorio Pymes, 2019).

De acuerdo a la variación inflacionaria AFIP (2019) recategorizó los importes con los que clasifica a las pymes de acuerdo a los montos totales de las ventas anuales que se muestran en la siguiente Tabla 1 Límites de ventas totales anuales expresadas en pesos.

Tabla 1

*Límites de ventas totales anuales expresados en pesos*

Categoría	Construcción	Servicio	Comercio	Industria y minería	Agropecuaria
Micro	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
Pequeña	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
Mediana (tramo 1)	420.570.000	337.200.000	1.190.400.000	986.080.000	272.020.000
Mediana (tramo 2)	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

Fuente: Elaboración propia con base en datos de AFIP (2019)

Dada la inestabilidad económica que se vive la Fundación de Observatorio Pyme, (2013) prefiere clasificar a las pymes de acuerdo a la cantidad de empleados ya que este

factor presenta más estabilidad en el tiempo y es otro de los indicadores relevantes en la clasificación de las mismas. En la Tabla 2 Cantidad de ocupados según la categoría y actividad se detalla dicha clasificación.

Tabla 2

*Cantidad de ocupados según la categoría y actividad*

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: Elaboración propia con base en datos de AFIP (2019)

Con lo expuesto anteriormente se puede decir que las pymes son de gran importancia en la actividad económica del país ya que el 99.6% de empresas son pymes aportando el 70% de empleo, el 50% de ventas y más del 30% del valor agregado (Informe industrial, 2010).

De acuerdo a lo expresado por Rabinovich (2018), el 75% de las empresas que hay en Argentina son pymes familiares.

Según las estadísticas del Banco Mundial (BM), las pequeñas y medianas empresas en los países de ingresos bajos generan el 16% de riqueza mientras que los países de ingresos medios e ingresos altos general el 39% y el 51% respectivamente del PBI nacional (Fundación de Observatorio Pyme, 2013).

Los valores expuestos anteriormente señalan la importancia de pequeñas y medianas empresas a nivel nacional y mundial, pero esos valores también se asimilan a los niveles provinciales ya que, en la provincia de Córdoba, que es donde se centrará esta investigación el 98% del sector productivo se concentra en las pymes generando, el 72% de empleo, el 50% de ventas y el 30% de valor agregado (INFOPYMES, 2020).

Continuando con la misma fuente se dice que Córdoba es un faro productivo Nacional, el pasado 3 de septiembre de corriente se lanzó el consejo Pyme Córdoba donde lo que se pretenderá es llevar adelante las políticas que no pueden esperar.

Dada a la alta actividad económica que estas generan en Argentina se dicta Ley N 25300 Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2016) para promover el impulso de las mismas.

La nueva ley le permite a las pequeñas y medianas empresas que cumplan con todos los requisitos registrarse ante AFIP como PyMES, lo que les permite acceder a los siguientes beneficios: alícuota reducida para contribuciones patronales, IVA pago a 90 días y certificado de no retención, compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias, eliminación del impuesto a las ganancias mínima y presunta, beneficio para capital emprendedor, entre otros (AFIP, 2020).

Según las estadísticas registradas por el Ministerio de Producción (2020) en Argentina hay 1.066.351 Pymes, de las cuales el 59.8% se registraron luego de la implementación de la ley, pero en la actualidad quedan 534.454 Pymes registradas, lo que equivale al 50.1%.

La reducción mencionada anteriormente se debe a que en Argentina las Pymes tienen una alta tasa de mortalidad. De acuerdo a una nota publicada por el Informe Industrial (2018) se afirma que dada la inestabilidad económica las micro, pequeñas y

medianas empresas no pueden soportar la suba de los costos ya que tienen tasas de interés muy altas, luchan con un dólar inestable y un tipo de cambio elevado, lo que pone en evidencia el retroceso de la producción, la balanza comercial, el empleo y el poder adquisitivo de la población como así también el aumento de la desocupación y la inflación.

Además de que las pymes familiares cuentan con problemas extras como es la simultaneidad de roles que hace fácil la confusión de ámbitos y perspectivas desde las que se habla y decide, excesivo personalismo y bajo nivel de formalización, sistemas de control y profesionalización en las relaciones, tienen problemas en la separación de las finanzas, no se planifica con tiempo la transacción generacional, problemas de comunicación, liderazgo, poder y organización jurídica lo que hace que toda esta serie de problemas muchas veces las lleve a una mortandad temprana (Rabinovich, 2018).

Las pymes han enfrentado los cambios microeconómicos con recursos propios de la empresa, sin una inyección suficiente de crédito y capital lo que agravara el problema de la mortalidad empresarial (Fundación de Observatorio Pyme, 2019).

Uno de los principales problemas que tiene las pequeñas y medianas empresas es el acceso al financiamiento y la carga tributaria, lo que las lleva a la mortandad temprana, ya que de acuerdo a un informe realizado por Bodyajian Carlos (2019), las pymes venían luchando con tasas de interés cercanas al 60% anual y una presión tributaria que llega al 45%.

El financiamiento es crucial en el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas familiares ya que es lo que les permite continuar con sus actividades y financiar los nuevos proyectos que estas tengan planeados para continuar con el crecimiento de la empresa.

Según la investigación realizada por Bustos y Pugliese (2015) los tipos de financiamiento más frecuentes utilizados por las pymes son las siguientes:

**Financiación propia:** son recursos financieros de la propia firma, aporte de los socios o reinversión de utilidades sin necesidad de acudir al mercado financiero.

**Financiación externa:** son recursos provenientes de terceros que se obtienen con el compromiso de devolverlos a una determinada fecha y pagando un interés por dicho préstamo. Dentro de este tipo de financiamiento existen diferentes alternativas como lo pueden ser: financiamiento bancario a corto y largo plazo, financiación comercial, financiación mediante programas de ayuda pública y financiación específica.

Continuando con la misma fuente se explican brevemente los tipos de financiación externa:

- **Financiación bancaria a corto y largo plazo:** prestamos, créditos, tarjetas, descuento comercial como: letras, pagares, certificaciones, *factoring*; comercio exterior, financiación de exportaciones, financiación de importaciones, crédito documentario, prefinanciaciones, *leasing*.
- **Financiación comercial:** se trata de financiación a través de proveedores, acreedores y anticipo a clientes.
- **Financiación mediante programas de ayuda pública:** se refiere a los programas vigentes de los diferentes organismos e instituciones.
- **Financiación específica:** aquí se incluye la financiación mediante el mercado de capitales y la financiación a través de las sociedades de garantía recíprocas (Bustos y Pugliese, 2015).

De acuerdo a una investigación realizada por la Fundación de Observatorio Pyme (2017) la fuente de financiamiento más utilizada por las pequeñas y medianas empresas

es la financiación propia, en año 2016 el 70% de las inversiones fueron financiadas por la reinversión de utilidades, y se puede afirmar que en comparación con el año 2015 este tipo de financiamiento aumento en un 14%. Las pymes familiares eligen esta fuente de financiamiento en gran medida por la facilidad y flexibilidad en la disposición de los fondos además de que la incertidumbre y volatilidad ha llevado a que la moneda local no sea una reserva de valor confiable, de esta forma las pymes familiares mantienen la privacidad de la información y no posee costos administrativos extras.

Siguiendo con la misma fuente se constata que la financiación bancaria se encuentra en el segundo puesto de las formas de financiamiento más utilizada por las pequeñas y medianas empresas, aunque en el año 2016 el problema del financiamiento bancario para estas empresas se agravó con respecto al 2015, cayendo la participación del financiamiento en un 35%.

Las pequeñas y medianas empresas no solicitan crédito ya que el 56% de ellas no los cree necesario mientras que el resto considera que las tasas de interés son muy elevadas o no pueden cumplir con las condiciones y/o requisitos solicitados por los bancos (Fundación de Observatorio Pyme, 2017).

Continuando con la misma fuente se explica que más allá de los créditos tradicionales que otorgan las entidades bancarias, estas cuentan con otras alternativas como es el descuento de cheques y/o facturas, el 37% de las pymes optaron por esa forma, y el 24% tomó otra alternativa que es el cheque de pago diferido en mercado de capitales.

Las alternativas mencionadas anteriormente son las más utilizadas por las pequeñas y medianas empresas familiares, pero antes de adquirir estos tipos de financiamientos se requiere un análisis exhaustivo por los socios/gerentes de estas empresas ya que si bien este tipo de financiamiento pueden llegar a ser una gran

oportunidad y excelente salida para las pymes familiares en situaciones críticas los costos administrativos que estos conllevan son muy altos.

De acuerdo a un informe realizado por Lamiral (2019), las alternativas mencionadas anteriormente eran uno de los pocos recursos financieros que tenían las pequeñas y medianas empresas y quedaron inutilizables debido al incremento en las tasas de interés ya que estas ascendieron para el descubierto en cuenta corriente al 163% anual, el descuento de cheques de pago diferidos que van de 60 a 90 días son del 78% anual y los plazos hasta 120 días tiene tasas de 84% anual.

En el año 2019 el Gobierno Nacional lanzó una línea de créditos a tasas subsidiadas que será a través de descuento de cheques en un plazo de 120 días. Las tasas serán del 25% anual para entidades públicas y el 29% para bancos privados. Hace mucho tiempo que las pymes reclamaban estas tasas y esos valores fueron más que seductores ya que la tasa para el descuento de cheque en el mercado era del 38% anual (Bodyajian, Carlos, 2019).

Si la demanda de financiamiento fuera satisfecha la proporción de las pequeñas y medianas empresas familiares aumentaría de un 43% a 55% (Fundación de Observatorio Pyme, 2017).

De acuerdo a un informe realizado por INFOPYMES (2019) una pequeña y mediana empresa con personal en relación de dependencia paga 47 impuestos, regímenes o normas procedimentales, de los cuales 30 se ven afectados en forma directa por su carácter de contribuyente o agente de recaudación anticipada y los 17 restantes las afecta de forma indirecta como sujeto pasivo de las retenciones, recaudaciones o pagos a cuenta.

Siguiendo con la misma fuente se afirma que esta carga tributaria además genera un costo indirecto derivado de las posibles consecuencias pecuniarias de los errores

involuntarios cometidos, ya que sería más simple tener 10 tributos en los cuales se incluirían los nacionales, provinciales y municipales lo cual agilizaría su recaudación y fiscalización, pero esto genera un desafío muy grande junto con la baja de impuestos y la eliminación de gravámenes distorsivos.

En la actualidad, de acuerdo a la crisis sanitaria que se está viviendo el 59.4% de las pequeñas y medianas empresas debieron endeudarse. El 47.4% de estas empresas decidieron endeudarse en el sistema no bancario y el 46.3% lo hicieron a través de líneas crediticias a tasa preferencial dispuestas por el gobierno nacional y el 13% debió complementar los fondos con otras fuentes de financiamiento adicionales (CAME , 2020).

A fines del 2017 el Gobierno provincial firmo un acuerdo con el gobierno nacional que fue el pacto fiscal donde se comprometen a reducir el impuesto a los ingresos brutos. Córdoba mantiene una reducción del 30% para las alícuotas de los pequeños contribuyentes (El cronista, 2018).

Continuando con la misma fuente se afirma que en el año 2017 la industria local se encontraba exenta o con una alícuota de 0,5% mientras que en la jurisdicción de acuerdo al nivel de facturación tenía alícuotas de entre el 4% y 4,75% y de acuerdo a estos cambios realizados se pasó a tener una única alícuota del 1,3% independientemente de donde se encuentre radicado el establecimiento.

De acuerdo a la Ley N 25300 Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2016) el IVA pago a 90 días fue un desahogo tributario ya que la mayoría de las veces las pymes deben financiar sus ventas a plazos mayores que los correspondientes a los vencimientos de sus obligaciones impositivas y también es una forma de financiamiento para incrementar el capital de trabajo.

Hace mucho tiempo que se viene trabajando sobre los incentivos que necesitan las pequeñas y medianas empresas familiares para poder continuar con su crecimiento y proyectos pero de acuerdo a la crisis que se está viviendo hay que acelerar este proceso ya que estas son las grandes generadoras de la economía y no se puede permitir que vayan a la quiebra o cierren sus puertas ya que tanto el país como la provincia se encontraría en graves problemas deficitarios debido a que estas son el motor de la producción.

Según Rabinovich (2018) las pymes familiares cuentan con tres etapas importantes:

- Etapa 1, fundacional: es el comienzo del negocio por parte del fundador, empieza como un proyecto personal, con deseo de autonomía, independencia, ser el propio jefe, empieza con escasos recursos y precariedad.

El espíritu emprendedor motiva el inicio, aunque la visión del negocio es borrosa, Con el transcurso del tiempo a medida que el negocio se afirma aumentan los recursos, el patrimonio como así también la complejidad y necesidad de una administración e incorporación de nuevo personal para poder delegar tareas. Acá la empresa ya se empieza a expandir y esta etapa comienza a llegar a su fin.

El crecimiento del negocio se acompaña con el de la familia y la madurez personal.

En esta etapa se pueden encontrar las siguientes dificultades: asegurar un emprendimiento sostenible en el tiempo, lograr armonizar vida familiar y empresaria, lograr transmitir a la familia los sentimientos que se tiene hacia la empresa, lograr tener capacidad de transferir liderazgo, delegar

autoridad para una incorporación eficaz de nuevas generaciones y aceptar que los hijos pueden resistirse al ingreso a la empresa y querer hacer nuevos proyectos personales diferentes.

- Etapa 2, integracional: esta etapa comienza con el ingreso del primer hijo, el fundador compartirá la vida de la empresa y el protagonismo y llegará a su fin con la sucesión.

Esta etapa contiene dos momentos, la familiarización que consiste en la integración de las diferentes generaciones al quehacer empresario y la sucesión que consiste en todo el proceso que termina con la transferencia al máximo cargo y la propiedad.

En esta etapa los problemas que se encuentran son los siguientes: la mesa familiar se ve invadida por temas de negocios, de padres e hijos a jefe y empleado es un cambio nada fácil, el acuerdo de remuneración no es nada fácil, articular visiones, hay satisfacción por parte del fundador con la incorporación del hijo por la continuidad de la empresa pero no es fácil compartir cuotas de decisiones y poder además de que se empiezan a correr nuevos riesgos por las decisiones e iniciativas de los hijos y para estos es placentero trabajar en el lugar que tanto escucharon nombrar pero a veces trabajar con los padres es tomado como una pérdida de independencia.

La sucesión requiere de un plan, y la ausencia de este lleva a situaciones difíciles de solución ya que la cesión del máximo cargo es a una sola persona.

La falta de previsión y comunicación generan problemas que pueden llevar hasta la disolución, se necesita construir un protocolo de familia, en esta etapa hay errores de decisión de negocio por complacer y equilibrar.

- Etapa 3, nueva etapa: la empresa cuenta con un sucesor en el cargo gerencial, es tiempo de inicio de una nueva etapa con una posible reformulación del negocio, ampliación a nuevos horizontes y un modelo de cambio generacional a transferir en el futuro.

La convivencia entre hermanos, la comunicación, la capacidad de aceptar la última palabra, ya no por parte del fundador sino de un par es un desafío enorme.

En esta etapa hay que generar consensos, saber negociar y formar a los nuevos, involucrar a la familia ampliada y mantener viva la historia de la empresa y sus valores, será antídoto ante las dificultades normales.

Acá los problemas que se pueden encontrar son: dificultad para aceptar la autoridad de un hermano, los conflictos no resueltos en una generación se transmiten a la siguiente, incapacidad para integrar la familia ampliada, problemas para generar riqueza, decisiones sobre hijos que no desean participar y su situación patrimonial para evitar problemas, lograr que cada uno asuma su rol con responsabilidad independientemente del papel que desempeñe, manejar con criterio positivo de miembros no familiares y mantener actualizado el protocolo de familia ante los cambios.

Con los antecedentes expuestos anteriormente se hacen las siguientes preguntas en la cual se centra el desarrollo de esta investigación para determinar cuáles son los elementos necesarios para optimizar el funcionamiento de las pymes familiares y

promover su desarrollo. ¿En qué etapa de las pymes familiares es crucial el financiamiento? ¿Cuáles son los tipos de financiamiento que existen en la provincia de Córdoba? ¿Qué dificultades poseen las pymes familiares para acceder al financiamiento bancario? ¿Qué impulsos necesitan para promover el crecimiento de las pymes familiares? ¿Cómo hacen frente a la situación de inestabilidad económica que se está viviendo actualmente? ¿Pueden conseguir financiamientos reales y accesibles ante la inestabilidad?

El objetivo general de esta investigación es generar una guía estratégica de opciones de financiamiento en situación de inestabilidad para pymes familiares de la provincia de Córdoba contemplando las dificultades que presentan estas empresas ante las solicitudes de los mismo en el año 2020.

Los objetivos específicos son los siguientes:

- Determinar qué tipo de financiamiento utilizaron las empresas en contexto de crisis
- Definir los inconvenientes que tienen las empresas familiares para obtener financiamiento
- Detallar los tipos de financiamiento disponibles a través de una herramienta comparativa

## **Métodos**

### *Diseño*

La presente investigación que se llevó a cabo es de tipo descriptivo, es decir que se buscó establecer las causas de un fenómeno específico y buscando dar respuesta concisa a los objetivos, en este caso los tipos de financiamiento que necesitaban las empresas familiares de la provincia de Córdoba, los inconvenientes que se le presentaban a la hora de adquirirlos.

El enfoque utilizado fue cualitativo ya que este utilizó la recolección de datos sin medición numérica, en este caso lo que se buscó fue indagar a través de preguntas a los socios /gerentes de las empresas familiares, las problemáticas de financiamiento y la presión tributaria que tenían y como hacían frente a ellas ante la situación de crisis.

El diseño elegido fue no experimental (transversal) ya que estos diseños se realizan sin la alteración de las variables. La investigación observa los datos y luego los analiza. Si bien los datos para la investigación se recopilaron en un momento único lo que se hizo fue analizar como influiría los financiamientos externos en las pequeñas y medianas empresas familiares.

### *Participantes*

Los participantes de esta investigación son las empresas familiares de la provincia de Córdoba, en la cual se entrevistaron a cinco personas que poseen la característica de socios/gerentes de las empresas seleccionadas.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, ya que la muestra seleccionada cumple los requisitos esenciales para ser clasificadas como empresas familiares.

El tamaño de la muestra fue de 5 empresas familiares de diferentes tamaños y antigüedad ubicadas en la localidad de Buchardo y la ciudad de Río Cuarto de la provincia de Córdoba, las cuales se encuentran clasificadas en los diferentes sectores, comercial, construcción y servicios.

Se seleccionaron pequeñas y medianas empresas familiares de diferentes tamaños y actividades con la finalidad de poder comparar como afecta la problemática planteada en cada sector y si hay diferencias de financiamientos en las grandes ciudades en comparación con las localidades más pequeñas.

### *Instrumentos*

Los instrumentos que se utilizaron para la investigación fueron lecturas de diferentes informes realizados por la Fundación de Observatorio Pymes, CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa), notificaciones realizadas por la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), lecturas de entrevistas realizadas por diarios y revistas además de artículos seleccionados por páginas web como INFOPYMES y el Ministerio de Producción.

Con la información de las fuentes analizadas anteriormente se realizaron entrevistas a los socios/gerentes de las pequeñas y medianas empresas familiares seleccionadas, las cuales fueron realizadas mediante un cuestionario que se envió vía mail y luego se exployo un poco más mediante conversaciones telefónicas para poder hondar un poco más en el tema y llegar a una investigación más profunda.

De esta manera con la elaboración de las entrevistas se puede observar el carácter cualitativo con el que cuenta dicha investigación, ya que se toman los datos de fuentes primarias en relación a las distintas descripciones que establecieron los directivos de las

empresas familiares de acuerdo a lo que es el acceso al financiamiento y las cargas tributarias que presentan.

Debido a las entrevistas realizadas en el ANEXO I se adjunta el consentimiento firmado por los socios/gerentes de las mismas mediante el cual se les informó los objetivos y la finalidad de dicha investigación para que la información pueda ser publicada en este trabajo final de grado y en el ANEXO II se adjunta el modelo de cuestionario con el que se llevó a cabo la investigación.

#### *Análisis de datos*

El análisis que se realizó fue de tipo cualitativo, ya que las variables utilizadas fueron los tipos de financiamiento que presentan las pequeñas y medianas empresas familiares y como hacen frente a estos ante la situación de crisis.

Una vez que se recopilaron los datos para dicha investigación se hace un análisis de los mismos, clasificándolos y comparándolos, es aquí donde la presente investigación adquiere el papel de explicativo ya que se analiza los tipos de financiamiento y las problemáticas que tienen las pequeñas y medianas empresas familiares a la hora de adquirir los mismos, primero analizando cada entrevista en particular y luego comparando los datos de las diferentes entrevistas para llegar a un análisis general de la problemática planteada.

Con los datos analizados se puede analizar cómo hacen frente las pequeñas y medianas empresas familiares ante la situación de crisis y como se podría impulsar el crecimiento de estas ya que son de gran importancia en la actividad económica del país y la provincia.

## Resultados

A raíz de las entrevistas realizadas a las pequeñas y medianas empresas familiares de la provincia de Córdoba seleccionadas para la investigación, se hizo una comparación de las mismas destacando las características de cada una de ellas y las diferencias que presentan entre sí, los cuales se encuentran en la siguiente Tabla 3 características de las empresas familiares seleccionadas.

Tabla 3

### *Características de las empresas familiares seleccionadas*

Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Comercio	Comercio	Construcción	Servicios	Comercio
Sector	Transporte de cargas generales	Supermercado	Venta de materiales para la construcción	Organización de seguros	Bazar
Antigüedad	17 años	2 años	1 año	50 años	8 años
Cantidad de empleados	8	10	3	3	3
Cantidad de socios/familiares	3	2	2	3	2
Promedio de ventas anuales	\$48.000.000	\$60.000.000	\$14.000.000	\$9.600.000	\$10.000.000

Fuente: elaboración propia en base a las encuestas realizadas

En el momento en el que se entrevistaron los socios/gerentes de las empresas familiares se observó que todos coincidían en que al momento del inicio y en pleno crecimiento es cuando más necesitaban los aportes de financiamiento.

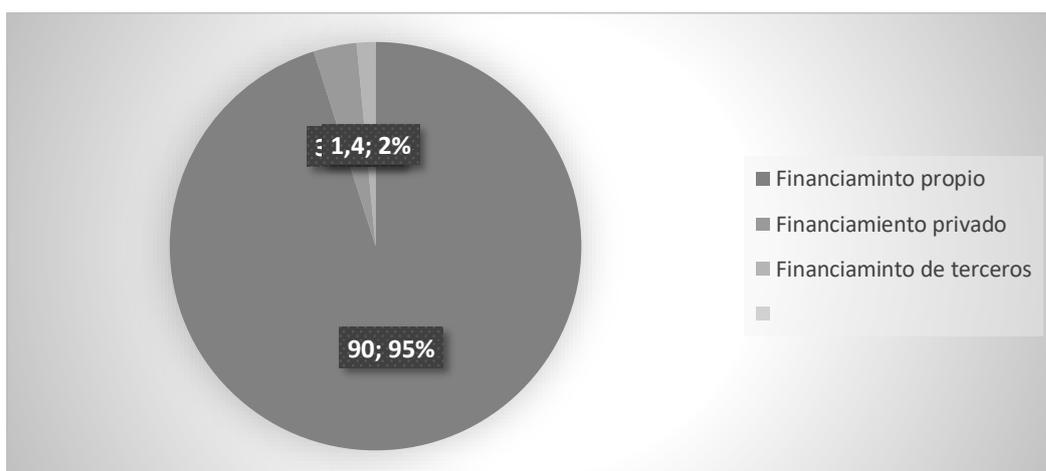
### *Tipos de financiamientos utilizados*

La totalidad de la muestra seleccionada arrojó que al momento del inicio tomaron como financiamiento prestamos de familiares y/o amigos más ahorros que poseían ya que era la única alternativa que encontraron viable para la iniciación de un nuevo proyecto, pero a medida que fueron creciendo necesitaron optar por algún otro tipo de financiamiento alternativo ya que era casi imposible autofinanciarse para expandirse o renovar maquinarias.

Los financiamientos alternativos que los empresarios mencionaron fueron anticipo de proveedores, y diferentes tipos de financiamientos bancarios como, giro en descubierto y solicitudes de préstamos.

Los empresarios afirman que para poder crecer y subsistir en el tiempo tuvieron que acceder a financiamientos por proveedores y el 40% de estas empresas, o sea dos de ellas, accedieron a créditos bancarios para poder renovar y comprar nuevas maquinarias para el funcionamiento de la empresa. En la Figura 1, se detallan las alternativas de financiamiento que eligen las empresas.

Figura 1



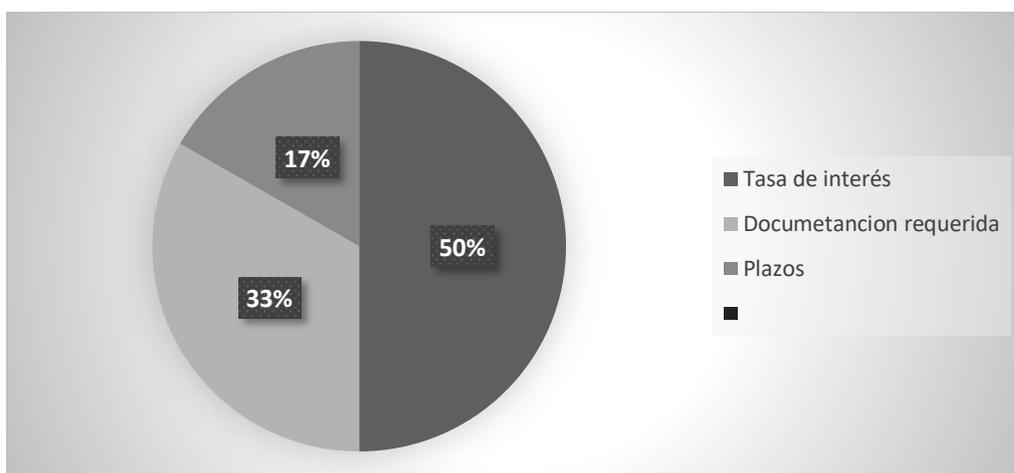
Tipos de fuentes de financiamiento elegidos. Fuente: elaboración propia

Como se pudo observar en la Figura 1, de acuerdo a las entrevistas realizadas, las fuentes de financiamiento elegidas por las pequeñas y medianas empresas familiares fueron: financiamiento propio, privado y por último el financiamiento de terceros.

#### *Dificultades para obtener financiamiento externo*

Las 5 empresas familiares seleccionadas coincidieron que es muy difícil obtener financiamiento externo, en la siguiente Figura 2, dificultades para acceder a créditos bancarios se detallan los principales inconvenientes con las que se encuentran las empresas a la hora de querer acceder a un crédito bancario.

Figura 2



Dificultades que tienen las pymes familiares para acceder a créditos bancarios. Fuente: elaboración propia

La empresa 1 comentó que debido a la exigencia de sus proveedores y tener que contar con equipos no mayores a una antigüedad de 10 años tuvieron que acceder a créditos bancarios, en los cuales algunas veces le fueron denegados por no cumplir con toda la documentación necesaria y los balances no era acordes a los requerimientos de las entidades bancarias. Por otra parte, además afirmó que también contaron que financiamiento de proveedores para los insumos necesarios como cubiertas, lubricantes, agencias de camiones, etc.

La empresa 2 y la empresa 5 concordaron que quisieron acceder a créditos, pero no tenían la documentación requerida por las entidades bancarias ni antecedentes crediticios para poder que se le puedan otorgar ya que tienen una trayectoria muy corta y los limita todo lo solicitado por los bancos debido a que también cuentan con un control interno de documentación muy básico. Estas empresas optan por el financiamiento de proveedores, a los cuales se les hizo muy difícil en el último tiempo debido a la crisis, casi que no pueden contar con ese tipo de financiamiento y obtuvieron balances negativos.

La empresa 3 pudo acceder a un crédito bancario, pero debido a su trayectoria y que es una empresa nueva fue el único que pudo obtener y que fue solicitado para la compra de bienes de uso, luego quiso acceder a otros créditos que se le fue denegado ya que no cumplía con la antigüedad necesaria y la documentación requerida por el banco era insuficiente. Esta empresa actualmente debido a la inestabilidad económica no cuenta con financiamiento de proveedores.

La empresa 4 siempre fue financiada por su proveedor con condiciones pactadas y objetivos a cumplir, y nunca intentaron acceder a créditos bancarios ya que no los creen necesarios.

Por otro lado, todas las empresas seleccionadas coinciden que a la hora de acceder a un crédito bancario se les exige trayectoria, balances, antecedentes crediticios y demasiada documentación, además de que últimamente las tasas de interés son muy elevadas, en moneda extranjera y a corto plazo por lo que se les hace imposible adquirir este tipo de financiamiento.

#### *Tipos de financiamientos disponibles*

De acuerdo a las entrevistas realizadas a las 5 empresas familiares de la provincia de Córdoba seleccionadas se observó que este tipo de pymes solo se basan en dos tipos

de financiamiento que son autofinanciarse o préstamos de amigos/familiares y los financiamientos bancarios, no están informados ni familiarizados con otro tipo de financiamiento por lo cual en la siguiente Tabla 4, diferentes alternativas de financiamiento, se detallan las diferentes alternativas de financiamiento.

Tabla 4

*Diferentes alternativas de financiamiento*

Clasificación	Detalle	Ventajas
Préstamos	Contrato firmado con una persona física o jurídica que le presta cierta cantidad de dinero pactando una tasa de interés y plazo de devolución.	Permite financiar de una sola vez la adquisición de un bien, permite conocer en todo momento la deuda viva que se mantiene con el banco, la prevención de los pagos que se han de realizar es sencilla debido a su amortización mediante cuotas periódicas.
<i>Leasing</i>	El dador le conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio.	Se puede financiar el 100% de la inversión en <i>leasing</i> , se mantiene libre la capacidad de endeudamiento del cliente, flexible en plazos, cantidades y acceso a servicios, permite conservar las condiciones de ventas al contado.
<i>Factoring</i>	Hay contrato de <i>factoring</i> cuando una de las partes denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los	Liquidez inmediata, no se generan deudas, externalizar la gestión de cobro,

	créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipos sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos.	asesoramiento financiero y comercial.
Descuento bancario	Obliga al titular de un crédito contra tercero a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie conforme a lo pactado.	Financiación rápida y sencilla, consume pocas garantías.
<i>Confirming</i>	También conocido como cesión de pago a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera, acreedores, la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.	Ahorro en costes, los proveedores cobran las facturas en menos tiempo, simplifica el sistema de pagos y se mantiene la iniciativa de pago.
<i>Crowdfunding</i>	Se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse internet como plataforma.	Se tiene el control de la inversión, anticipa si el proyecto tendrá éxito o no, permite obtener el capital necesario.
Financiamiento público	Recursos otorgados por el estado mediante diferentes programas.	Intereses inferiores, posibilidad de un periodo inicial de carencia, vencimiento a más largo plazo.

## Discusión

En esta investigación se pretende analizar las dificultades que tienen las empresas familiares de la provincia de Córdoba para la obtención de financiamiento en la situación de inestabilidad económica que se encuentra actualmente tanto la provincia como el país y originar una guía de opciones de financiamientos para este tipo de pymes familiares.

Esta investigación no solo se realiza con la intención de entender las dificultades que tienen las pymes familiares para obtener financiamiento, sino también con el fin de que pueda ser utilizado como punto de partida para ayudar a estas empresas tengan más conocimiento de lo que es el financiamiento y los diferentes tipos que existen para promover su crecimiento y supervivencia en el tiempo y evitar la mortandad temprana, ya que las pymes familiares representan el 75% de empresas en el país según Rabinovich (2018) y ocupan gran proporción de mano de obra.

Esta investigación se basa en un planteamiento enunciado en el objetivo planteado en la introducción, este a su vez se basa en distintos objetivos que complementan al general y es de suma importancia a cada uno de los objetivos planteados en la introducción con el propósito de concluir con el objetivo principal de esta investigación.

En respuesta al primer objetivo específico, y de acuerdo a la investigación de Fundación de Observatorio Pyme (2017) la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes es la financiación propia, en el año 2016 el 70% de las inversiones fueron financiadas por la reinversión de utilidades, comparado con los resultados de esta investigación se concuerda ya que las empresas seleccionadas afirmaron que al momento del inicio el financiamiento que se utilizó fue el propio, con ahorros, préstamos de familiares y/o allegados ya que es la única alternativa viable que ven al momento de iniciar

un negocio y una vez puesta en marcha la empresa optaron por la reinversión de utilidades.

Las pymes familiares que se utilizaron en esta investigación afirmaron que es muy difícil sobrevivir en el tiempo sin financiamiento, si bien al principio optaron por préstamos de familiares o allegados y reinversión de utilidades, a medida que fueron creciendo tuvieron que buscar otro tipo de financiamiento, aunque en menor medida ya que no encontraban opciones viables para su empresa debido a que tenían que enfrentarse a tasas de interés muy elevadas o no podían cumplir con los requisitos necesarios para la obtención de un préstamo.

Bustos y Pugliese (2015) además de la financiación propia, proponen financiación externa y dentro de ellas las que abarcan son, la financiación bancaria a corto y mediano plazo, financiación comercial, financiación mediante programas de ayuda pública, y financiación específica y comparando con los resultados obtenidos por las entrevistas realizadas a los socios/gerentes de las pymes familiares seleccionadas se afirma que estas cuando tienen que optar por alternativas de financiamiento externo solo utilizan financiamiento bancario a corto y largo plazo y financiación comercial.

De acuerdo a la investigación realizada se observa que las empresas familiares no tienen información de lo que es el financiamiento propiamente dicho y de las diferentes alternativas de financiamiento que existen, por lo cual siempre acuden a las más conocidas y comunes, además según la Fundación de Observatorio Pyme (2017), este tipo de empresas por lo general prefieren la financiación propia ya que de esta forma mantienen la privacidad de la información, no poseen costos administrativos extras y creen que de esa forma siguen manteniendo el control total de su empresa y toman como segunda opción el financiamiento externo, ubicando dentro de las posibles alternativas

que existen esta esta variedad de financiamiento, en primer lugar el financiamiento bancario ya sea a corto o largo plazo y en tercer lugar el financiamiento con proveedores.

En respuesta al objetivo específico número dos, se analiza y observa que obtener financiamiento externo no es una tarea sencilla para las pequeñas y medianas empresas familiares ya que se encuentran con ciertas dificultades a la hora de solicitar este tipo de financiamiento.

Las pymes familiares entrevistadas para esta investigación afirman que a la hora de solicitar un préstamo bancario la mayoría de las solicitudes le son rechazadas por no cumplir con toda la documentación solicitada, porque los balances no son acordes a lo pretendido, porque carecen de antecedentes crediticios y muchas veces las entidades bancarias no tiene productos acordes a las necesidades de este tipo de empresas ya que a la hora de solicitarlos se encuentran con tasas de interés elevadas o intereses en moneda extranjera, lo cual debido a la inestabilidad económica que se está viviendo actualmente y la incertidumbre que hay respecto a lo que va a pasar a futuro con el tipo de cambio las empresas prefieren no correr el riesgo de adquirir este tipo de préstamos y no poderlos pagar y que las terminen llevando a la quiebra.

Comparando lo explicado anteriormente por las empresas familiares entrevistadas y lo investigado por Fundación de Observatorio Pyme (2017) se comprueba que la tasas de interés elevadas es el principal obstáculo que se presenta para que este tipo de empresas puedan obtener préstamos bancarios.

Los socios/gerentes de las empresas familiares seleccionadas manifiestan que a la hora de acudir a una entidad bancaria para solicitar un préstamo se encuentran con que las pequeñas y medianas empresas familiares están fuera del sistema y los productos que tienen para ofrecer están orientados a las grandes empresas.

Además de los préstamos las entidades bancarias cuentan con otras alternativas como es el descuento de cheques y/o facturas y el cheque de pago diferido que según Fundación de Observatorio Pyme (2017) el 61% de las empresas optan por una de estas dos opciones, pero Lamiral (2019) afirma que las alternativas mencionadas anteriormente quedaron inutilizables debido a que los costos aumentaron en gran medida y ya no es una opción viable para las empresas.

Bustos y Pugliese (2015), proponen como financiación externa la financiación mediante ayuda pública, pero comparando con las entrevistas realizadas a los socios/gerentes de las empresas familiares seleccionadas, estos afirman no contar con ningún tipo de ayuda pública y sentirse desprotegidos por parte del gobierno ya que si bien estas empresas forman gran proporción del PBI y la mano de obra empleada no cuentan con programas ni respaldos para las pymes familiares por parte del estado y las veces que se promovió algún tipo de estos financiamiento la requisitos eran tantos que terminan siendo rechazados o simplemente algunas de estas empresas optaban por no pedirlos porque creen que es un gran pérdida de tiempo juntar toda la documentación solicitada para que luego se les sea denegado.

Por otro lado Bodyajian (2019), informa una línea de créditos lanzada por el gobierno nacional, donde se afirma que este tipo de créditos pueden ser de gran ayuda para promover el crecimiento de las empresas familiares por los beneficios que tienen, como tasas de interés bajas, periodos de carencia inicial y vencimiento a largo plazo son muy difíciles de obtener debido a que los requisitos que se piden son muchos y se convierten en créditos de casi imposible obtención, debido a que las pequeñas y medianas empresas familiares la mayoría de las veces carecen de la condiciones solicitados por el gobierno.

Otra de las alternativas de financiamiento externo que proponen Bustos y Pugliese (2015) es la financiación comercial que es a través de proveedores, acreedores y anticipo a clientes y al cotejar con las entrevistas realizadas a las empresas familiares de la provincia de Córdoba seleccionadas se afirma que es otra de las alternativas más utilizadas a la hora de buscar financiamiento.

Los socios/gerentes de las empresas familiares entrevistadas aseguran que esta era una de las alternativas que más utilizaban a la hora de tener financiamiento pero en el último tiempo debido a la inestabilidad económica que se está viviendo sus proveedores empezaron a restringir estas solicitudes debido a que los precios son inestables y están en una suba constante y en caso de poder obtener este financiamiento lo hacen con una cláusula de ajuste a la hora de realizar los pagos por lo tanto algunas empresas ya lo descartaron como opción de financiamiento debido a que al actualizarse los precios no tiene certeza de lo que van a pagar la mercadería y prefieren no tomar ese riesgo y salir perdiendo, otras lo siguen teniendo pero en menor medida o con plazos más cortos.

Dando respuesta al tercer y último objetivo específico, se afirma que las pequeñas y medianas empresas familiares no cuentan con información sobre todos los tipos de financiamiento externo que existen debido a la carencia de programas de información que hay sobre las alternativas de financiamiento.

En esta investigación se observó en los antecedentes siempre se le propone a las pequeñas y medianas empresas familiares la línea de financiamiento más comunes y conocidas sin darle opción a conocer nuevas alternativas, se puede observar que Bustos y Pugliese (2015), proponen financiamiento propio y dentro del financiamiento externo solo plantean la financiación más conocida por todos los empresarios como lo es la bancaria, comercial, programas de ayuda pública y financiación específica, comparando

con la investigación de Fundación de Observatorio Pyme (2017), se observa que todas las pymes familiares a la hora de tomar la decisión de acudir a un financiamiento externo optan por los diferentes tipos de financiamientos propuestos por Bustos y Pugliese (2015) y lo hacen porque esas son las únicas fuentes de las que tienen conocimiento.

Por lo expuesto anteriormente y es que en el presente trabajo final de grado lo que propone de detallar una línea de financiamiento más amplia comparándolos entre sí y detallando las ventajas que poseen cada uno de ellos para incentivar a los socios/gerentes de las pequeñas y medianas empresas familiares a conocer nuevas fuentes de financiamiento y arriesgarse a tomar nuevos riesgos ya que se puede afirmar con las empresa entrevistadas que no tienen conocimiento de los diversos tipos de financiamiento externo que existen ya que, las pymes familiares tienen como característica ser conservadoras y hasta que no ingresan las nuevas generaciones con otras visiones de negocio los socios/gerentes de estas empresas prefieren no tomar nuevos riesgos y optar por lo conocido y seguro.

En los resultados expuestos en este trabajo final de grado se proponen además del préstamo, descuento bancario y el financiamiento público como financiamiento externo también se detallan y explica las características y ventajas que tienen el *leasing*, *factoring*, *confirming* y *crowdfundig* ya que se cree pueden ser de gran ayuda para el crecimiento de las pymes familiares y al hablar con los socios/gerentes de las empresas familiares entrevistadas se puede afirmar que estas no conocen estas fuentes de financiamiento por lo tanto nunca acudieron a ellas ni saben los beneficios que pueden obtener al adquirirlas, se cree que es fundamental que conozcan y se informen para que estas empresas puedan consolidarse en el mercado y más aquellas que se encuentran en

la etapa fundacional e integracional ya que es necesario el acceso al financiamiento para que las empresa familiares se puedan promover y potenciar en el mercado.

Además, lo propuesto anteriormente le aporta un valor agregado a la investigación ya que se puede tomar como punta pie inicial para impulsar nuevos programas de financiamiento con diferentes alternativas para las empresas familiares ya que, se cree que son de suma importancia y necesarios ya que según una nota publicada por el Informe Industrial (2018), estas empresas tienen mortandad temprana debido a que luchan con tasas de interés muy altas, y a causa de la inestabilidad económica actual tienen constantemente un incremento en los costos y comparando con un informe publicado por la Fundación de Observatorio Pyme (2019), las pequeñas y medianas empresas familiares vienen haciendo frente a los cambios microeconómicos con los recursos propios lo cual al consultarle a las empresarios tomados en la muestra para la investigación nos confirman lo expuesto anteriormente y manifiestan que ya les es insostenible poder autofinanciarse, ya que la crisis económica cada vez se acrecienta mas y sumada la baja en la producción que se obtuvo producto a la crisis sanitaria que se vive actualmente a nivel mundial cada vez les es más costoso poder sobrevivir en el tiempo y casi imposible poder crecer y expandirse.

Existen limitaciones en la investigación, una de ellas es que no fue fácil encontrar empresas familiares y que sus dueños quieran dar entrevistas y abrir sus puertas mostrar los balances por lo tanto, al contar solo con cinco empresas familiares la muestra no es representativa de totalidad de empresas familiares que se encuentran en la provincia de Córdoba y carece de representatividad general, pero como fortaleza se puede mencionar que las empresas que abrieron sus puertas lo hicieron con total honestidad y voluntad de dar información y que no quede todo en la encuesta realizada por mail sino que también

dieron la posibilidad de continuar con consultas telefónicas a medida que se iba avanzando con el trabajo e iban surgiendo nuevas dudas.

Otra de las limitaciones es que no todas las empresas seleccionadas corresponden al mismo rubro ni tiene la misma antigüedad por lo cual el análisis es más general y no se puede obtener información más exhaustiva, pero la fortaleza que se puede encontrar a esta limitación es que el análisis al ser general, se puede comparar y analizar los resultados de los diferentes rubros de empresas para poder identificar cuáles son los problemas que presentan en común para obtener financiamiento externo y así poder proponer un programa que ayude a las pymes familiares a la obtención de financiamiento para contribuir a su crecimiento.

Debido a la crisis sanitaria que se está viviendo a nivel mundial no se pudo contactar a entidades financieras que se encuentran en la provincia de Córdoba y esto limitó el cruzamiento de datos que podría haberle dado mayor representatividad a este trabajo final de grado y pero como fortaleza se puede decir que la información que se encuentra en internet en este caso fue de valiosa importancia para poder contar con los financiamientos disponibles actualmente.

A modo de resumen, se puede concluir que el mercado de financiamiento para las pymes familiares es limitado, es necesario promover e incentivar el uso de las diferentes fuentes de financiamiento para las empresas familiares, e informar sobre los beneficios que se pueden tener, así de esta forma se ayuda al crecimiento de las ya existentes y se fomenta el nacimiento de nuevas empresas familiares ya que estas son muy importantes para el desarrollo productivo de la provincia y aportan gran cantidad de empleo.

Debe ser relevante analizar las líneas crediticias bancarias, ya que estas por lo general están destinadas a las grandes empresas por ser más rentables y tener menos grado

de riesgo de incobrabilidad, pero las pequeñas y medianas empresas familiares podrían apropiarse de un mayor porcentaje de créditos si se analiza cuáles son las necesidades, el plazo, la estructura, tasa de interés y qué tipo de créditos son los que necesitan las pymes familiares para seguir creciendo.

Con respecto a los programas de financiamiento público, se observa que existen grandes diferencias en los beneficios en comparación con los préstamos bancarios, pero no existen grandes desigualdades en los requisitos solicitados para poder acceder a dichos créditos, y también se puede observar que la oferta de este tipo de financiamiento es muy escasa, por lo que se sugiere que el Estado revea los programas de financiamiento públicos, analizando y promoviendo nuevas líneas crediticias impulsadas pura y exclusivamente para las pequeñas y medianas empresas familiares, considerando la documentación que se les solicita, debido a que esta es una de las grandes trabas que tienen para la obtención de este tipo de créditos y así promover a que estas empresas que están excluidas de otros sistemas crediticios tengan la posibilidad de obtener de un nuevo financiamiento para que puedan crecer, ya que tienen capacidad y voluntad de pago y deseo de expandirse pero están siendo limitadas.

Es importante recordar que una de las principales barreras que tienen la pequeñas y medianas empresas familiares para poder acceder a los créditos es no cumplir con todos los requisitos solicitados por los entes otorgantes, por lo que se propone, a modo de sugerencia que se formulen proyectos informativos para que las pequeñas y medianas empresas familiares sepan cómo superar estas barreras teniendo herramientas de gestión básicas pero eficientes a la hora de presentar balances y documentación para la solicitudes de los créditos a su vez que también les ayudaría a tener un mejor manejo de control interno.

Además, se sugiere que haya más proyectos informativos para que los socios/gerentes de las empresas familiares conozcan que es el financiamiento propiamente dicho y las diferentes fuentes que existen para que los pueda ayudar a crecer y en caso de que sean nuevas empresas los motive a animarse a arriesgar a lo nuevo y saber que en caso de necesitarlo van a contar con respaldos que los ayuda a seguir con los proyectos y crecer día a día.

Es de gran importancia que existan más líneas de investigación para poder afianzar la importancia del financiamiento en las pequeñas y medianas empresas familiares, además de que sería bueno contar con una muestra más representativa de la población ya que solo se tomaron 5 pymes familiares de la población y no es una muestra representativa de todas las empresas familiares que existen en la provincia de Córdoba.

Para finalizar, se espera que los aportes en este trabajo final de grado se brinden herramientas para una mejor comprensión y análisis de la falta de conocimiento sobre lo que es el financiamiento propiamente dicho y la falta de estos para las pymes familiares.

## Referencias

- AFIP. (2019). *Administracion federal de ingresos publicos*. Obtenido de Nuevas Categorías para ser Pymes: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>
- AFIP. (2020). *Administracion federal de ingresos publicos*. Obtenido de ¿Que es una Pyme?: <https://www.argentina.gob.ar/registrarse-una-pyme/que-es-una-pyme>
- AFIP. (2020). *Beneficios para Pymes Registradas*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/PYMES/default.asp>
- Banco COMAFI. (2015). *El mapa empresarial de un país donde las Pymes son las grandes empleadoras*. Obtenido de <https://www.comafi.com.ar/1943-El-mapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras.note.aspx>
- Bodyajian, Carlos . (30 de Agosto de 2020). *El Cronista* . Obtenido de Pymes piden aliviar las contribuciones patronales para sostener el empleo: <https://www.cronista.com/economiapolitica/Pymes-piden-aliviar-las-contribuciones-patronales-para-sostener-el-empleo-20200830-0019.html>
- Bodyajian, Carlos. (28 de Feberro de 2019). *El Cronista* . Obtenido de Pymes: el Gobierno lanzo creditos a tasa subsidiada del 25% al 29%: <https://www.cronista.com/economiapolitica/Pymes-elGobierno-lanzo-creditos-a-tasa-subsidiada-del-25-al-29-20190227-0055.html,%20recuperado%20el%20d%C3%ADa%2031/08/2019>
- Boyadjian, Carlos. (02 de Septiembre de 2020). *El Cronista* . Obtenido de Pymes Industriales ven cierta mejora a partir de noviembre, si cede la pandemia:

<https://www.cronista.com/economiapolitica/Pymes-industriales-ven-cierta-mejora-a-partir-de-noviembre-si-cede-la-pandemia-20200902-0045.html>

Bustos , E., & Pugliese, L. (2015). *Financiamiento de Pymes y sus Dificultades de Acceso*.

CAME . (20 de Agosto de 2020). *Confederacion Argentina de la mediana Empresa* .

Obtenido de Segun una encuesta del CAME, el 59.4% de las pymes debio endeudarse en pandemia : <http://www.redcame.org.ar/prensa/9885/segun-una-encuesta-de-came-el-594-de-las-pymes-debio-endeudarse-por-la-pandemia>

El cronista. (14 de Enero de 2018). *El Cronista* . Obtenido de El pacto fiscal, en marcha:

Córdoba encara una importante rebaja de ingresos brutos: <https://www.cronista.com/economiapolitica/El-pacto-fiscal-en-marcha-Cordoba-encara-una-importante-rebaja-de-Ingresos-Brutos-20180114-0006.html>

Fundacion de Observatorio Pyme. (Abril. de 2013). *Fundacion de observatorio pyme*.

Obtenido de Informe Especial: Definiciones de Pymes en Argentina y el resto del mundo.: [https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2014/09/FOP\\_IE\\_1304\\_Definiciones-de-PyME-en-Arentina-y-el-resto-del-mundo.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2014/09/FOP_IE_1304_Definiciones-de-PyME-en-Arentina-y-el-resto-del-mundo.pdf)

Fundacion de Observatorio Pyme. (2017). *Informe especial: Necesidades y fuentes de financiamiento en Pymes industriales*.

Fundación de Observatorio Pyme. (Abril de 2019). *Fundación de Observatorio Pyme*.

Obtenido de Nivel de Competencia Directa entre Pyme Industriales: <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2019/06/Informe-Especial-Nivel-de-competencia-directa-entre-PyME-industriales.pdf>

Fundación de Observatorio Pymes. (marzo de 2019). *Fundacion de obeservatorio pymes.*

Obtenido de En Argentina nacen pocas empresas pero estamos en pleno recambio generacional.

INFOPYMES. (11 de Junio de 2019). *Una pyme paga hasta 47 impuestos sumando todas*

*las jurisdicciones* . Obtenido de <https://www.infopymes.info/2019/06/una-pyme-paga-hasta-47-impuestos-sumando-todas-las-jurisdicciones/>

INFOPYMES. (02 de Septiembre de 2020). *SE LANZO EL CONSEJO PYME*

*CÓRDOBA*. Obtenido de <https://www.infopymes.info/2020/09/se-lanzo-el-consejo-pyme-cordoba/>

Informe Industrial . (Septiembre de 2018). *Sin espaldas para enfrentar la crisis*. Obtenido de

[http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Sin%20espaldas%20para%20enfrentar%20la%20crisis\\_\\_\\_1373](http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Sin%20espaldas%20para%20enfrentar%20la%20crisis___1373)

Informe industrial. (2010). *Las pymes en el desarrollo de la economia Argentina.*

Obtenido de [http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Las%20PyMES%20en%20el%20desarrollo%20de%20la%20econom%C3%ADa%20argentina\\_\\_\\_169](http://www.informeindustrial.com.ar/verNota.aspx?nota=Las%20PyMES%20en%20el%20desarrollo%20de%20la%20econom%C3%ADa%20argentina___169)

Integriamis . (9 de Octubre de 2017). *Pymes: ventajas y desventajas*. Obtenido de

<https://integriaims.com/ventajas-y-desventajas-de-las-pymes/>

Lamiral Carlos. (4 de Septiembre de 2019). Cheques: tasas de descuento en el mercado

suben 20 puntos. *Ámbito*. <https://www.ambito.com/economia/cheques/tasas-descuento-el-mercado-suben-20-puntos->

[n5052511#:~:text=En%20bancos%20oficiales%2C%20las%20tasas,para%20plazos%20hasta%20120%20d%C3%ADas.](https://www.ambito.com/economia/cheques/tasas-descuento-el-mercado-suben-20-puntos-n5052511#:~:text=En%20bancos%20oficiales%2C%20las%20tasas,para%20plazos%20hasta%20120%20d%C3%ADas.)

Leiva Bonilla, J. C. (2006). *PYMES: Ciclos de vida y etapas de su desarrollo*. Obtenido de file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Dialnet-PYMES-2881106.pdf

Ley N 25300 Fomento para la Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (2016).

Ministerio de Produccion . (Febrero de 2020). *Pymes Registradas*. Obtenido de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Rabinovich, N. F. (7 de Mayo de 2018). *La empresa familiar y sus características* .

## **Anexo I**

### **Consentimiento Informado para Participantes de investigación**

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Merlos Lucía, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es investigar el financiamiento de las PyMES de la provincia de Córdoba en épocas de inestabilidad.

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

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

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

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Merlos Lucía. He sido informado/a de que la meta de este estudio es investigar el financiamiento de las PyMES en la provincia de Córdoba en épocas de inestabilidad.

Me han indicado que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista y cuestionario vía mail lo cual tomará parte de mi tiempo.

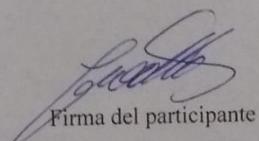
La información que se presente en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin

mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

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

Para esto, puedo contactar a Merlos Lucía.

Gonzalo Croatto  
Nombre del participante

  
Firma del participante

01/09/2020  
Fecha

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Merlos Lucía. He sido informado/a de que la meta de este estudio es investigar el financiamiento de las PyMES en la provincia de Córdoba en épocas de inestabilidad.

Me han indicado que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista y cuestionario vía mail lo cual tomará parte de mi tiempo.

La información que se presente en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin

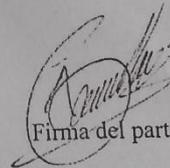
mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

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

Para esto, puedo contactar a Merlos Lucía.

**GALLI W. HORACIO**  
TITULAR  
20.579.551

Nombre del participante



Firma del participante

24/09/20.

Fecha

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Merlos Lucía. He sido informado/a de que la meta de este estudio es investigar el financiamiento de las PyMES en la provincia de Córdoba en épocas de inestabilidad.

Me han indicado que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista y cuestionario vía mail lo cual tomará parte de mi tiempo.

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

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

Para esto, puedo contactar a Merlos Lucía.

LA HORMIGA MATERIALES PARA  
LA CONSTRUCCIÓN S.A.S.  
ADOLFO G. RODRÍGUEZ  
SOCIO / REPRESENTANTE LEGAL  
REPRESENTANTE LEGAL

Nombre del participante

Firma del participante

27/08/2020.  
Fecha

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Merlos Lucía. He sido informado/a de que la meta de este estudio es investigar el financiamiento de las PyMES en la provincia de Córdoba en épocas de inestabilidad.

Me han indicado que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista y cuestionario vía mail lo cual tomará parte de mi tiempo.

La información que se presente en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin

mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

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

Para esto, puedo contactar a Merlos Lucía.

Caiiro Isaro  
Nombre del participante

  
Firma del participante

26-08-2020  
Fecha

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Merlos Lucía. He sido informado/a de que la meta de este estudio es investigar el financiamiento de las PyMES en la provincia de Córdoba en épocas de inestabilidad.

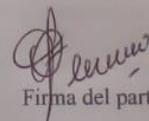
Me han indicado que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista y cuestionario vía mail lo cual tomará parte de mi tiempo.

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

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

Para esto, puedo contactar a Merlos Lucía.

Ferrero Antonela Carolina  
Nombre del participante

  
Firma del participante

15/09/2020  
Fecha

## Anexo II

### Modelo de cuestionario realizado a los socios/gerentes de las Pymes

¿Qué actividad (sector y rubro) se realiza en su pyme?

¿Se encuentra ante AFIP registrada como MIPYME?

¿Qué antigüedad/trayectoria tiene tu pyme?

¿Tiene empleados? ¿Cuántos?

¿A cuánto ascienden las ventas mensuales aproximadamente?

¿Qué tipo de control interno utilizan?

¿En qué etapa del ciclo de vida de tu empresa crees que es más importante tener un financiamiento?

¿Cuáles consideras que son las principales técnicas y herramientas que debe contar una pyme a la hora de buscar un financiamiento?

¿Qué grado de importancia tiene un financiamiento externo para tu pyme?

¿Con que dificultades se encontró con relación a las entidades financieras a la hora de solicitar un préstamo?

¿Qué estrategia utilizó para buscar el financiamiento de su pyme al iniciar la misma?

¿Quiso acceder a algún financiamiento externo? ¿Lo pudo obtener? En caso de que la respuesta sea NO ¿Porque?

¿Está familiarizado con los planes de desarrollo promovidos por el gobierno con tasas inferiores a las del mercado?

¿En qué momento de la vida de su empresa considera que la financiación fue decisiva?

¿Cuánto tiempo pudo su empresa subsistir sin financiamiento?

¿Cómo afecta la carga tributaria en su empresa? ¿considera que la presión tributaria es alta?

¿Cree que una reforma tributaria ayudaría al crecimiento de su pyme? ¿Cuál sería la modificación que usted recomendaría?