

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de Pymes familiares en contexto de inestabilidad

“Análisis de opciones de financiamiento en pymes familiares industriales”

“Analysis of financing options in industrial family SME’s”

Autor: Eduardo Villagra

DNI:33.437.819

Legajo: CPB04932

Director de TFG: Fernando Ortiz Bergia

Argentina, julio, 2021

Resumen

En esta investigación se analizaron las opciones y alternativas de financiamiento que tienen las Pymes familiares industriales en la ciudad de Córdoba Capital, en el contexto del 2021 caracterizado por una amplia inestabilidad. Se trabajó sobre 5 casos y se las abordó a partir de un estudio descriptivo y cualitativo, empleando instrumentos como las entrevistas con los directivos y el análisis documental. El desarrollo, contribuyó a un mayor conocimiento sobre las instancias internas de las organizaciones y al mismo tiempo al reconocimiento de los factores del entorno que influyen en el acceso al financiamiento. Se concluye que las empresas deben combinar fuentes internas y externas, además de utilizar la planificación financiera y administrativa para sobreponer el contexto e involucrar a la familia en el crecimiento organizacional.

Palabras clave: Pyme. Familia. Financiamiento. Contexto. Inestabilidad.

Abstract

This research analyzed the financing options and alternatives that industrial family-owned SMEs from Córdoba Capital during the context of 2021 characterized by an economic instability. Five cases were taken, approached from a descriptive and qualitative study, using instruments such as interviews with managers and documentary analysis. The manuscript contributed to the knowledge about the internal instances of the organizations and, at the same time, the recognition of the environmental factors that influence access to financing. It is concluded that companies must combine internal and external sources, in addition to using financial and administrative planning to impose the context and involve the family in the organizational growth.

Keywords: SMEs. Family. Financing. Context. Instability.

Índice

Introducción	3
Objetivo general.....	10
Objetivos específicos	10
Métodos	11
Diseño	11
Participantes.....	11
Instrumentos	12
Análisis de datos	12
Resultados.....	14
Discusión	22
Referencias	29
Anexos	30
Anexo I: Documento de consentimiento informado.....	30
Anexo II: Modelo de preguntas	31

Introducción

Para que una organización pueda impulsar sus distintas operaciones y cumplir con sus objetivos, requiere de la generación de fondos, los cuales pueden provenir de la propia actividad, como también por agentes internos de la organización o bien externos, es por ello que el financiamiento es una función elemental para la supervivencia y el desarrollo con posterior crecimiento de toda organización. En las empresas familiares, este aspecto toma una especial relevancia debido a que las mismas cuentan con características muy específicas, sobre todo respecto a los procesos que implican la organización, planificación y gestión.

Para dar comienzo con el tratamiento de las temáticas, se inicia sobre el significado del financiamiento, el cual se presenta como una herramienta y un mecanismo indispensable para el desarrollo de las actividades de una organización, y especialmente al cumplimiento de los diferentes objetivos de cada una de las áreas o departamentos que las mismas se planteen. En este sentido, el financiamiento es entendido como aquel conjunto de recursos, tales como dinero, créditos que una organización puede hacer uso para inyectarlos en el sistema organizativo y así lograr el cumplimiento de una actividad concreta (Ross, Westerfield y Jordan, 2010).

Análogamente al concepto de financiamiento presentado por Ross et al (2010), el BBVA (s.f) expresa que la financiación, o financiamiento, es el acto de dotar de dinero y de crédito a una empresa, organización o individuo, es decir, es la contribución de dinero que se requiere para comenzar o concretar un proyecto, negocio o actividad.

Continuando con Ross et al (2010), la manera en las cuales las organizaciones puedan adquirir estos recursos son variados, pudiéndose clasificar en distintas categorías, en donde la principal distinción deriva del origen del mismos, encontrando alternativas de financiamiento internas y externas.

Bebczuk (2010) plantea en una investigación realizada para la CEPAL que en América Latina las Pymes suelen concentrarse en su mayoría sobre las fuentes de origen interno, esto debido a la facilidad para la adquisición de los fondos y a su vez para la toma de decisiones entre los directivos. Otra de las razones por las cuales se amplifica el uso de estas alternativas se refiere a la dificultad de acceder a fuentes externas, principalmente las bancarias debido a los amplios requisitos que las entidades financieras determinan para este tipo de empresas, además de que las capacidades para la generación de fondos por su actividad principal, suele afectar el pago de sus obligaciones, y por ende las pymes presentan una aversión al riesgo financiero externo.

Según Torres, Guerrero y Paradas (2017) las fuentes internas de financiamiento pueden describirse como:

- Aportaciones de los socios: estas se refieren a los ingresos de capital que realizan los socios o propietarios de la organización, ya sea al momento de iniciar de manera legal sus actividades, como también a medida que vaya siendo requerido.
- Utilidades reinvertidas: los socios de la compañía a la hora de repartir sus dividendos, deciden no hacerlo con el fin de inyectarlos en la organización para

generar mayor potencialidad de crecimiento, apostando a tener una rentabilidad mayor a la que se quiso retirar en el momento.

- Reservas de capital: se basan en aspectos contables para la registraci3n de las utilidades con el fin de garantizar el mantenimiento de estas para ser utilizados dentro de las necesidades operativas de la organizaci3n.
- Depreciaciones y amortizaciones: es una metodolog3a contable empleada por las organizaciones con el fin de registrar la p3rdida de valor de un activo espec3ficos (Gitman, 2007).
- Venta de activos: esta fuente se caracteriza por la venta de ciertos activos que se encuentren en desuso, principalmente aquellos de tipo no corrientes, tales como bienes de capital, mobiliarios, rodados, entre otros. financieras de corto y largo plazo (Gitman, 2007).

Concretamente desde las fuentes de financiamiento internas se pueden reconocer todas estas alternativas que dotan a la organizaci3n de recursos para poder desarrollar sus actividades con normalidad, pero la verdadera fuente de financiamiento m3s genuina con la que cuenta una Pyme es la de ingresos por su actividad principal, en este caso los ingresos por ventas.

A su vez existen otras alternativas tales como el arrendamiento de inmuebles, de maquinaria, que seg3n Clavijo (2008) los arrendamientos de este tipo son m3s beneficiosos para una organizaci3n del tipo familiar, que acceder a la compra de estos, ya que de esta forma se minimiza el riesgo por obsolescencia, evitando gastos a futuro que puedan llegar a entorpecer el desarrollo con normalidad de la actividad de la Pyme.

En casos en donde las organizaciones han logrado un crecimiento, consolidación en el mercado y apertura en el mercado financiero, el uso de instrumentos tales como las obligaciones negociables, la emisión de acciones, son recursos que ayudan a potenciar el crecimiento de la organización, brindándole un mayor abanico de cursos de acción para solventar el desarrollo de la actividad de la empresa (Ross et al, 2010).

Análogamente, desde las fuentes externas de financiamiento se pueden mencionardistintas clases; El más conocido o recurrente es el financiamiento bancario que consiste en tomar créditos a corto, mediano o largo plazo, dependiendo de la necesidad de quien lo solicite, pagando un interés por dicha operación. En una situación como en la Argentina, caracterizada por una gran inestabilidad económica, este proceso es sumamente complejo. Existen sectores que mantienen un alto dinamismo y sin embargo muchas de las empresas afrontan severos problemas en su interior, y difícilmente podrían ser apoyadas con crédito. Los bancos tienen dificultades para identificar la intención de cumplimiento de los potenciales clientes Pyme; como así también para medir el riesgo implícito en la concesión del crédito. Esto genera que la operación no se concrete o que la misma sea establecida sobre bases muy desfavorables para la empresa familiar, ya que los bancos van a proveer de dicho beneficio a costas de una tasa muy alta, protegiéndose del riesgo de incobrabilidad de la misma (Allami y Cibils, 2011).

Además del financiamiento bancario, existen otras alternativas de financiamiento externo. En la actualidad las Pymes encuentran dificultades para acceder a las líneas tradicionales de créditos bancarios. Por otro lado, las empresas necesitan actualizarse constantemente para poder ser competitivas en el mercado. Es aquí donde el leasing nace como una alternativa de financiación para las Pymes, esta es una fuente de financiamiento

que conserva la capacidad de financiamiento externo de la empresa, permitiendo una disponibilidad aumentada del crédito, ya que la arrendataria puede obtener más dinero durante plazos más largos. En el leasing financiero, no se financia en su totalidad el activo, de esta forma permite a la compañía tener un margen de liquidez razonable para afrontar con eficiencia las actividades diarias de la misma (SAIJ, 2019).

En la búsqueda de alternativas del financiamiento de las Pymes existen también las operatorias denominadas *factoring*, la cual es una actividad en la que una organización traslada, con o sin exclusividad, los créditos que tiene frente a terceros como resultado de su actividad comercial a un operador, el cual se encarga de la gestión y contabilización de tales créditos, pudiendo asumir el riesgo de insolvencia de los deudores de los créditos cedidos o no (Carmona Muñoz y Chaves Camargo, 2015).

Continuando con los tipos de financiamiento, también se puede mencionar una alternativa con efectos no tan directos, como el *crowding out* que se define como el efecto de desplazamiento a la reducción de la capacidad de inversión que tienen las empresas privadas debido al crecimiento de la inversión del sector público. (Carrillo Viteri, 2013).

Ahora bien, desde el plano económico del contexto en Argentina, el impacto producido por la pandemia COVID-19 causó una crisis sin precedentes, que generó el cierre de 2,7 millones de empresas, equivalente al 19% de empresas en la región y la pérdida de trabajo de más de 8,5 millones de personas. Como consecuencia de esto, los gobiernos han salido a socorrer a los distintos sectores con medidas de asistencia: planes sociales, impositivos, financieros, entre otros. A su vez, en este nuevo contexto se presentan distintas fuerzas que marcan la futura normalidad y que tendrán efectos sobre las Pymes,

muchas de ellas se adaptarán y otras quedarán en el camino si no reciben la ayuda y el acompañamiento necesario (CEPAL, 2021).

Para poder entender el concepto de empresa familiar, se expone la definición planteada por Molina Parra, Botero y Montoya Monsalve (2016) en la cual determina que una empresa será clasificada como familiar siempre y cuando existan miembros familiares en la gestión directiva y estratégica de la organización, tomando decisiones de manera conjunto y presentando un control sobre la misma que permita la continuidad de las futuras generaciones. Los sistemas de una empresa familiar son, por un lado, la familia, por otro la empresa, y por último la propiedad. Estos sistemas se pueden representar a través de tres círculos interrelacionados, que al tocarse generan subsistemas, en donde sus participantes presentan objetivos diferentes, lo que atribuye en muchos casos a la generación de conflictos de intereses. Los subsistemas son 7, identificando a: miembros de familias, accionistas miembros de la familia, socio fundador, accionistas externos a la familia, accionistas que trabajan en la empresa, empleados no familiares y empleados familiares (Molina Parra et al., 2016).

Los problemas surgen al momento de tomar decisiones entre los miembros familiares, lo que en muchas instancias genera una problemática dispuesta hacia las estrategias de financiamiento que sean empleadas para crear las condiciones de subsistencia de la empresa y de la familia (Molina Parra et al., 2016).

Por otro lado, el ciclo de vida de la empresa familiar pretende explicar las crisis a las que éstas se ven afectadas. Este modelo procura mostrar que las Pymes familiares fracasan si no ven que la clave de su futuro éxito está en cómo la familia se involucra en la

realidad socio-económica de su entorno, y en cómo se preparan para superar las crisis propias que les tocará sobrepasar por el sólo hecho de ser empresa familiar (Dodero, 2010).

En este ciclo se presentan 4 etapas fundamentales, siendo estas la generación del negocio por parte del fundador, el crecimiento por el nuevo estilo de liderazgo del fundador, el fallecimiento del fundador y crisis de poder entre los hermanos para ocupar la dirección, y por último la formalización de instrumentos de profesionalización que ayudarán al sostenimiento de la empresa en el largo plazo (Dodero, 2010).

Habiendo presentado y desarrollado cada uno de los temas teóricos de sustento para este trabajo, como también los antecedentes que se relacionan con la temática de investigación, se puede definir como problemática a la dificultad que tienen las Pymes familiares para el acceso al financiamiento. En función de esto, surgen una serie de interrogantes respecto a cómo llevan adelante las organizaciones la administración del financiamiento, puntualmente ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan las Pymes son familiares? ¿Son internas o externas? ¿Cuáles fueron las dificultades para acceder a los mismos? ¿Porque se escogieron ciertas fuentes en lugar de otras? ¿De qué manera toman decisiones los miembros familiares en materia de financiamiento? ¿Cómo el contexto actual complejiza el acceso al financiamiento? ¿En qué circunstancias se encuentra el sector industrial en materia de financiamiento? ¿Dentro del contexto actual, que fuentes han aflorado para sobrellevar dichas problemáticas?

Responder a estos interrogantes es de amplia relevancia debido a que aportada datos suficientes para reconocer cómo se encuentran las Pymes familiares en relación al

financiamiento, pudiendo identificar nuevas oportunidades para que éstas puedan solventar la inestabilidad económica de la Argentina durante el año 2021.

Objetivo general

Identificar oportunidades de financiamiento para las pymes familiares industriales de acuerdo al contexto del sector, los subsistemas familiares que presentan y las fuentes de financiamiento que utilizan actualmente durante el contexto de inestabilidad del 2021.

Objetivos específicos

- Advertir las oportunidades de financiamiento que existen en el contexto del año 2021 y contrastar con las fuentes de financiamiento utilizadas actualmente por las pymes familiares del sector industrial de la ciudad de Córdoba.
- Analizar el contexto en el que se encuentra el sector industrial de las pymes.
- Identificar los subsistemas familiares que presentan las pymes estudiadas.

Métodos

Diseño

Para abordar la investigación se definió un alcance de tipo descriptivo, con el fin de identificar las distintas opciones de financiamiento que tienen las pymes familiares del sector industrial de la ciudad de Córdoba, teniendo en consideración, los acontecimientos que se presentaron en el segundo semestre del año 2021. En especial, se describió el contexto del sector mencionado, los distintos subsistemas familiares que coexisten en cada una de las empresas, y al mismo tiempo qué tipo de fuentes de financiamiento utilizaron estas organizaciones para llevar adelante sus operaciones, cumplir con sus objetivos y superar las dificultades del contexto.

Por otro lado, el enfoque de este trabajo fue cualitativo ya que se empleó una técnica y un instrumento específico, que aborda aspectos que son complejos de cuantificar dadas las limitaciones referidas principalmente a la cantidad de empresas abordadas y al espacio temporal para el desarrollo del manuscrito. De esta forma, el diseño de esta investigación fue no experimental de tipo transversal, es decir, que no se generó una modificación en las variables bajo estudio y que las mismas estuvieron dadas por el periodo determinado en el cual se analizaron.

Participantes

Para la definición de los participantes lo primero que se debió establecer fue la población o el universo muestral, que en este caso se encontró comprendida por la cantidad de pymes familiares del sector industrial de la ciudad de Córdoba. Para el análisis se debió emplear una selección de las organizaciones, y en este caso se partió de un criterio muestral no probabilístico intencional. A partir de ello se estableció como muestra la cantidad de 5

empresas familiares industriales de la ciudad de Córdoba es que contaban con las características e información necesaria para responder a cada uno de los objetivos específicos. Una vez definida la muestra se determinaron como participantes a los directivos de las mismas, a quienes se les informó respecto del objetivo de la investigación a partir de un consentimiento informado cuyo detalle puede encontrarse en el Anexo I.

Instrumentos

Como bien se mencionó el enfoque de este trabajo cualitativo y por ello los instrumentos contaron con dichas cualidades. En este caso se emplearon 2 instrumentos, por un lado, el uso de fuentes primarias a través de entrevistas con los directivos de las organizaciones; y por otro lado se empleó el instrumento del análisis de documentos, en este caso de fuentes secundarias, que sirvió para reconocer la situación y el contexto en el que se encuentran las pymes en el sector industrial.

Análisis de datos

El primer aspecto a desarrollar fue la puesta en contacto con los distintos directivos de las organizaciones definidas en la muestra, para luego intervenir con el proceso de las entrevistas, las cuales fueron grabadas y transcritas para identificar aspectos comunes entre ellas que permitiesen responder a cada uno de los objetivos.

Por otro lado, se realizó la búsqueda de informes de organismos públicos y privados, estadísticas y documentos que permitieron dar cuenta de los acontecimientos que transitan las pymes del sector industrial. Una vez que se acumularon los datos, se procesaron los mismos y se diagramaron tablas y esquemas que respondieran claramente a cada objetivo, y los resultados fueron expuestos organizándolos de acuerdo a los mismos,

lo que permitió identificar las opciones de financiamiento que poseen las pymes familiares del sector industrial de la ciudad de Córdoba Capital.

A continuación, se expone un resumen de los métodos expuestos:

Tabla 1: Métodos

OBJETIVOS ESPECIFICOS	INFORMACION REQUERIDA	RESULTADO FINAL
OPORTUNIDADES Y FUENTES DE FINANCIAMIENTO	Fuentes bancarias del tipo privado y publico	Mapeo de oportunidades de financiamiento
	Fuentes del estado	Contraste de las oportunidades de financiamiento con aquellas utilizadas por las pymes
	Fuentes de camaras industriales	
	Fuentes internas y externas utilizadas por las pymes	
ANALISIS DEL CONTEXTO	Relevamiento de las industrias dentro del sector industrial	Analisis e interpretacion de la evolucion del nivel de produccion paracada una delassub industrias analisis de la variacion en el nivel de produccion
	Relevamiento de los niveles de produccion de diciembre 2020 a marzo 2021	Analisis sobre el panorama y la recuperacion del sector a largo plazopara el 2021
IDENTIFICACION DE LOS SUBSISTEMAS PRESENTES EN LAS PYMES FAMILIARES	Relevamiento de la estructural de las organizacional	Analisis de la conformacion de cada uno de los subsistemas familiares
	Identificacion de los familiares y sus puestos en la empresa	Analisis de la incidencia en la gestion familiar
	Identificacion del resto de los subsistemas (socio fundador, propietarios, externos, propietarios externos que traban en la empresa, empleados no familiares)	Reconocimiento de los subsistemas con mayor concentracion en la estructura

Fuente: elaboración propia.

Resultados

A continuación, se desarrollan los resultados, comenzando por la presentación de las características de las pymes familiares que fueron determinadas según la muestra bajo estudio. En función a estas, luego se respondieron a los distintos objetivos específicos, organizándolos en función a los resultados obtenidos a través de las entrevistas realizadas a los directivos.

Tabla 1: Características de las Pymes familiares analizadas

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Sector	Industrial	Industrial	Industrial	Industrial	Industrial
Rubro	Textil	Caucho	Plásticos	Textil	Madera y muebles
Actividad principal	Fábrica de Sweaters	Vulcanizo de caucho	Fabricación de plástico por inyección	Fábrica de indumentaria deportiva	Fábrica de muebles personalizados de oficina
Antigüedad	30 años	21 años	25 años	10 años	35 años
Generación familiar bajo gestión	1° y 2° en transición	1° generación	1° y 2° en transición	1° generación	2° generación
Cantidad total de empleados	22	9	18	7	27
Cantidad de empleados familiares	5	4	4	3	4
Familiares en puestos directivos	Director: padre fundador. Administrador: Hijo. Responsable contable: Hija. Jefe de abastecimiento: Hermano del fundador. Coordinador comercial: Sobrino del fundador	Gerente General: Padre fundador. Administrativo-contable: Esposa. Auxiliar administrativo: Hijo.	Gerente general: madre fundadora. Responsable contable: sobrino Asesor letrado: hijo Auxiliar administrativo: hija	Gerente general y encargado contable: padre fundador. Auxiliar administrativo: hijo Auxiliar administrativo: esposa	Gerente general: padre fundador. Administración: esposa Auxiliar contable: hijo Gerente de producción: hijo
Ingresos por ventas anuales aproximados (2020)	Entre 15 millones y 20 millones de pesos	Entre 10 millones y 12 millones de pesos	Entre 15 y 17 millones de pesos	Entre 4 y 6 millones de pesos	Entre 20 y 30 millones de pesos

Fuente: elaboración propia.

Oportunidades y fuentes de financiamiento

Contando con un relevamiento de las principales características de las empresas del tipo familiar se pasa a dar respuesta al primer objetivo específico, que en este caso se basó en la identificación de oportunidades de financiamiento que existen en la actualidad y las fuentes que utilizan las pymes particulares, con el fin de poder contrastar si reconocen o no diversas alternativas de financiamiento.

En primera instancia se realizó un mapeo sobre las distintas fuentes de financiamiento que existen y que se relacionan con los sectores y actividades a las cuales pertenecen las organizaciones analizadas, advirtiendo que dentro del contexto actual existen oportunidades relacionadas al pago de sueldos, a la adquisición de fondos para el desarrollo de planes de inversión, financiamiento para promover la liquidez en la empresa, el financiamiento del pago de tributos y también referido a créditos articulados mediante sociedades de garantía recíproca.

Continuando con el análisis documental respecto a posibles fuentes de financiamiento que podrían utilizar las Pymes familiares para contar con mayores oportunidades y sobrepasar las condiciones adversas del contexto actual, se realizó el relevamiento sobre entidades bancarias públicas, privadas, organizaciones y cámaras industriales, como también líneas de financiamiento promovidas por el Estado.

En la siguiente tabla se exponen los datos de las fuentes advertidas, las cuales fueron escogidas por contar con características y requisitos que las Pymes familiares de la muestra bajo análisis pueden cumplir, generando así nuevas propuestas de financiamiento que impulsarán sus actividades, pudiendo continuar con su crecimiento a nivel económico, financiero y competitivo.

Tabla 2: mapa de fuentes de financiamiento en el contexto 2021

Fuente	Destino	Monto	Tasa	Plazo	Requisito
Crédito para inversión productiva financiado por FONDEP	Financiamiento de planes de inversión. Hasta el 80% del valor del proyecto	Mínimo \$200.000 Tope \$15.000.000	18% TNA	7 años (1 año de gracia)	Presentación de flujo de fondos proyectado. Certificado MiPyME. Pertenece al sector industrial
Crédito para inversión productiva del Banco BICE	Financiamiento de planes de inversión del 100% del valor del proyecto	Sin Mínimo Tope \$75.000.000	Badlar + 6% TNA	7 años (2 año de gracia)	Certificado MiPyME. No ser beneficiario del Programa PRODEPRO
Línea de crédito para pago de sueldos Galicia (FOGAR)	Financiamiento para pago de sueldos hasta el total de la nómina de empleados registrados (Sist. Alemán)	Total de la nómina de empleados registrados	24% Anual	12 meses	Cuenta Corriente en Galicia. Certificado MiPyME. Pagar los haberes a través del banco
Línea de crédito del Estado ATP (Asistencia de emergencia al Trabajo y la Producción)	Financiamiento para pago de sueldos hasta el total de la nómina de empleados registrados (Sist. Alemán)	Total de la nómina de empleados registrados	24% Anual	24% Anual	Cuenta Corriente en Banco. Certificado MiPyME. Pagar los haberes a través del banco
Descuento de cheques avalados por SGR Avales del Centro	Descuento de documentos desde los 30 días hasta los 365 días	Sin Mínimo	Tasa de descuento de hasta el 35%	Hasta 365 días	Certificado MiPyME. Cuenta Corriente en Banco
Créditos para inversiones por SGR Acindar	Financiamiento para proyectos de inversión del 100% del valor del proyecto	Mínimo \$200.000 Tope \$12.000.000	24% Anual	3 años (1 de gracia)	Presentación de flujo de fondos proyectado. Certificado MiPyME. Cuenta Corriente en Banco
Plan Moratoria AFIP	Regulación de deudas tributarias y cargas sociales	Sin Mínimo	2% Mensual	120 cuotas	Certificado MiPyME
Crédito para inversión productiva Línea LIP	Leasing de bienes de capital 100% para industrias, con un hasta un 30% de componentes importados	Mínimo \$20.000.000 Tope \$70.000.000	Fija:25% (2 años) 30% el resto	5 años (6 meses de gracia)	Certificado MiPyME

Fuente: elaboración propia

Contando con el relevamiento de estas oportunidades de financiamiento se advierte que las organizaciones desconocen este tipo de fuentes, ya que se concentran principalmente en realizar financiamiento para su capital de trabajo y también en algunos casos financiamiento externo particulares, como ser las fuentes de naturaleza tradicional, aquellos créditos en entidades financieras para la financiación de las actividades cotidianas de las organizaciones, leasing financiero para la utilización de maquinarias sin la necesidad de adquirir los mismos, descuento de documentos para aumentar la liquidez de las empresas para solventar los gastos de operación, entre otras. De esta forma, se puede visualizar una

tendencia de las organizaciones del tipo pymes familiares analizadas, que concentran una gran parte de su potencial de financiación en aquellas fuentes del tipo tradicional, sin advertir el abanico de oportunidades que ofrece el mercado privado como también planes accesibles por parte del estado para solventar el normal desarrollo de las actividades. A continuación, se describen las fuentes de financiamiento que utilizan las pymes analizadas

Tabla 3: Fuentes utilizadas por las Pymes familiares

Fuentes internas	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Aporte de socios	x	x	x	x	x
Ingresos por venta	x	x	x	x	x
Reservas					
Fondos no distribuidos					
Fuentes externas	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Préstamos bancarios	x	x		x	x
Cuenta corriente	x	x	x	x	x
Acuerdo con proveedores	x				x
Moratorias impositivas	x			x	x
Cheques de pago diferido	x				x
Descuento de documentos					
Leasing financiero			x		
Factoring			x		

Fuente: elaboración propia.

Se observan en el conjunto de organizaciones abordadas que existe un amplio uso de fuentes de financiamiento de distintas características, sin embargo, estas, en su mayoría son del tipo tradicional, como ser la financiación propia a través de los aportes de los socios, como también en el uso del financiamiento externo por medio de entidades bancarias. En concreto se pudieron identificar las siguientes fuentes de financiamiento utilizadas por las mismas. Considerando las fuentes advertidas se expone a continuación la operatoria que cada una de las organizaciones realiza con dichas organizaciones.

Tabla 4: Detalle del tipo de fuentes utilizadas por las Pymes familiares

	Fuente Interna		Fuente Externa	
Empresa	Tipo	Detalle (usabilidad)	Tipo	Detalle (usabilidad)
Empresa 1	Aporte de socios	Alternativa de financiación efectiva para compra de maquinaria pesada (prensa para cueros, cosedoras, mobiliario, etc)	Prestamos entidades bancarias	Préstamo de 1.5 millones de pesos, realizado en el banco Santander(tasa del 75% anual), utilizada para mejoras edilicias
	Ingresos por venta	Esta alternativa es la principal con la que cuenta la empresa para poder alcanzar los objetivos propuestos.	Acuerdos con proveedores	Por pago de interés a cambio de estirar cancelación de deuda, también por pronto pago descuentos de hasta el 20%
			Cheques de pago diferido	Cheques a 30, 60 , 90 y 120 días
			Cuentas Corrientes	Cuenta corriente en Banco Santander
			Moratorias Impositivas	Para el pago de las cargas sociales por empleado, (Tasa de interés fija del 2% mensual hasta mayo de 2021)
Empresa 2	Aporte de socios	Reacondicionamiento del espacio físico donde opera la empresa	Prestamos entidades bancarias	Préstamo banco macro (tasa del 70%) por 1.2 millones de pesos a 60 cuotas de plazo para compra de materia prima y generar stock.
	Ingresos por venta	De los ingresos por venta, el 30% esta destinado al pago de sueldos, 15% gastos de administración, 17% pago de servicios, impuestos ,y el 48% restante fluctúa entre compra de materiales, materia prima, comercialización de los productos, etc		
Empresa 3	Aporte de socios	Alternativa de financiación efectiva para afrontar el comienzo del proyecto	Leasing financiero	Acceso a maquinarias específicas para el rubro, financiadas en un 70%.
	Ingresos por venta	Financiación interna utilizada para afrontar la mayoría de los gastos corrientes y no corrientes que se le presentan a la empresa	Cuentas Corrientes	Cuenta corriente en Banco Macro
			Factoring	Se vende a operadores comerciales, créditos con vencimientos a largo plazo, aumentando la liquidez de la compañía, para solventar costos de producción.
Empresa 4	Aporte de socios	Capital utilizado para comenzar con el emprendimiento	Préstamos entidades bancarias	Crédito en el Banco Galicia a un tasa alta (% 75) \$800.000 pesos utilizados para acondicionamiento del espacio físico
	Ingresos por venta	Financiamiento principal para la pyme. Por ser una empresa en post de crecimiento.	Moratorias impositivas	Para el pago de los impuestos municipales y provinciales, se ingreso a una moratoria especial para pymes.
Empresa 5	Aporte de socios	Como ser compra de maquinaria pesada (prensa para cueros, cosedoras, mobiliario, etc)	Prestamos entidades bancarias	1- Banco Galicia (77% interés anual) por 2.3 millones de pesos. Utilizados para regularizar pasivos corrientes. 2- Banco Macro (70% interés anual) por 1.7 millones de pesos para compra de maquinaria específica y un 40 % de mercadería e insumos. 3- 1.3 millones de pesos para modernizar sistemas de registros de inventario, soporte técnico en general
	Ingresos por venta	Permite pagar los sueldos de los directivos y empleados en general, pero con falencias notorias a la hora de registrar las mimas. Llevando un mecanismo precario de registro, que permite de esta forma a tener fugas de efectivo constantemente.	Acuerdos con proveedores	Por pago de interés a cambio de estirar el pago, también por pronto pago descuentos de hasta el 20%
			Cheques de pago diferido	Cheques a 30, 60 y 90 120 días
			Cuentas Corrientes	Cuenta corriente en Banco Macro
			Moratorias Impositivas	Pago impuestos municipales y provinciales ya que adeudaba 10 meses de los mismos.

Fuente: elaboración propia

Se advierten que existen una importante cantidad de líneas de financiamiento, que son promovidas por entidades públicas como privadas, como también cámaras industriales,

como también el mismo estado nacional, por lo que la mayoría de estas empresas desconoce la existencia de estas fuentes y además no reconoce las características (montos, tasas de interés, plazos, requisitos) que va generando una dificultad a la hora de tomar decisiones, en materia de financiamiento.

Se puede advertir que según el mapeo de dichas alternativas podrían servirles a las empresas para mejorar su condición de financiamiento para largo plazo.

Contexto del sector industrial

De acuerdo a un estudio realizado por la red CAME considerando la situación del año 2020 en particular el mes de diciembre, se reflejaron datos altamente desalentadores para el sector industrial Pyme, ya que muchos rubros industriales presentaron niveles negativos de producción. Sin ir más lejos, con el correr de los meses, llegando al mes de marzo 2021 se puede visualizar una recuperación notable del sector ya que los porcentajes de producción han ido mejorándose y en promedio se ha generado un aumento cercano del 13% reflejando una recuperación del sector tal como se puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 5: Índices de producción

INDICE DE PRODUCCION DE LAS PYMES DEL SECTOR INDUSTRIAL						
SECTORES	dic-20	ene-21	feb-21	mar-21	VARIACION	OBSERVACIONES
Marroquinería y calzado	-6,7%	-10,9%	-4,4%	13,8%	-2,05%	Crecimiento negativo
Alimentos	-5,6%	-2,8%	2,5%	11,2%	1,32%	Crecimiento positivo
Textil	-4,5%	-5,7%	-2,6%	19,4%	1,65%	Crecimiento positivo
Madera y muebles	-3,4%	-3,8%	-5,4%	14,7%	0,5%	Crecimiento positivo
papel, carton, edicion e impresión	-2,3%	0%	-3,9%	10,1%	0,97%	Crecimiento positivo
Minerales no metalicos	-1,2%	2%	2,5%	12,5%	3,95%	Crecimiento positivo
Material de transporte	-0,1%	3,8%	4,5%	10%	4,55%	Crecimiento positivo
Productos de metal, maquinaria y equipos	1%	3,2%	-3,3%	19%	4,97%	Crecimiento positivo
Quimicos	2,1%	4,2%	13,8%	9,9%	7,5%	Crecimiento positivo
Caucho y plasticos	3,2%	4,3%	1,4%	11,7%	5,15%	Crecimiento positivo
Electronico, mecanico e informatico	4,3%	10,7%	-3,1%	10,5%	5,60%	Crecimiento positivo

Fuente: red CAME

Continuando con este análisis se visualiza un panorama para el año 2021 el cual se dividió en cuatro categorías a los sectores productivos de Argentina:

Tabla 6: Mapeo de sectores productivos

Categorías	Sectores	Categorías	Sectores
Nivel 1: Tendencia de Crecimiento	Cuidado de personal	Nivel 3: Apenas crecerán en 2021	Automotriz
	Petroquímica		Manufacturera general
	Agroquímicos		Agroquímicos
	Laboratorios		Laboratorios
	Madera		Madera
	Alimentos y bebida		Alimentos y bebida
Nivel 2: Mejorará en 2021	Carne Bovina	Nivel 4: Difícilmente se recuperarán	Carne Bovina
	Minería		Construcción
	Agropecuaria		Petróleo
	Electrodomésticos		Siderúrgica
	Papel		Textil y calzado

Fuente: elaboración propia

En base a las consideraciones y aspectos presentados se pueden identificar características favorables y desfavorables que condicionan la situación del sector industrial Pyme. Presentando oportunidades de crecimiento y desarrollo, como también la generación de inconsistencias en la planificación de las organizaciones relacionadas a la posibilidad de acceder a fuentes de financiamiento que les permitan desarrollar las actividades inherentes a su rubro. En este sentido, se plantean a continuación los puntos favorables y desfavorables del sector Pyme.

Tabla 7: Resumen del contexto industrial

Puntos favorables	Puntos desfavorables
Se ha incrementado la capacidad productiva	Dificultad para el aprovisionamiento de materia prima
Se esta comenzando a reactivar la producción	Dificultad para conseguir materiales importados
Líneas especiales de financiamiento	Volatilidad del tipo de cambio
Rebajas impositivas por parte del gobierno	Actividades con bajo nivel productivo y cierres totales
Trabajo remoto (fomento de nuevas herramientas)	Contexto de alta inestabilidad económica
Crecimiento de ventas por <i>e-commerce</i>	Incertidumbre respecto al sector Pyme

Fuente: elaboración propia en base a red CAME (2020).

Subsistemas familiares

Contando con un relevamiento sobre la situación del sector industrial y las fuentes de financiamiento, también se buscó analizar la dinámica familiar para reconocer como está estructurada la empresa en función de los diferentes subsistemas familiares e identificar si existen individuos que tengan relevancia en la decisión financiera

Tabla 8: Descripción de los subsistemas familiares presentes en las empresas

Subsistema	TIPO	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
1	Familiares que trabajan en la empresa	5	4	4	3	4
2	Socio fundador	1	1	1	1	1
3	Propietarios familiares	1	2	1	2	2
4	Propietarios externos	0	0	0	0	0
5	Propietarios externos que trabajan en la empresa	0	0	0	0	0
6	Empleados no familiares	17	5	14	4	23
7	Miembros de la familia que no trabajan en la empresa	4	6	2	4	8

Fuente: elaboración propia

Se observa que en las organizaciones existe una concentración sobre el subsistema 1, es decir, en los familiares que trabajan en la empresa, el subsistema 6 empleados no familiares, y el subsistema 7 familiares que no trabajan en la empresa, el resto de los subsistemas, debido a las estructuras más pequeñas y a la trayectoria que tienen las organizaciones, aún no se han desarrollado ni perfeccionado.

Por otro lado, se observa que no existen propietarios externos, lo que lleva a una concentración de la toma de decisiones de financiamiento principalmente en los socios fundadores, los cuales en muchas empresas ya no cuentan con funciones directas en la gerencia, sin embargo, cuentan con una importante puja por ser propietarios de la firma. Esto genera una problemática a nivel interna respecto a las capacidades con las que cuentan las generaciones más jóvenes para llevar adelante la gestión del negocio.

Discusión

Este trabajo se estructuró con el fin de poder identificar oportunidades de financiamiento para las pymes familiares industriales de la Ciudad de Córdoba con el fin de poder superar las adversidades y las distintas dificultades que se presentan durante el contexto de inestabilidad económica del año 2021. Para poder dar respuesta a esta problemática, se debieron, en primera instancia, reconocer cuales pueden llegar a ser oportunidades para este tipo de organizaciones, de acuerdo a sus características, como también contrastarlas con aquellas fuentes de financiamiento que son utilizadas actualmente por las organizaciones, también se logró analizar cómo se encuentra el sector industrial y las perspectivas de crecimiento que presentan para el año 2021, como también la identificación de los diferentes subsistemas familiares que coexisten al momento de llevar adelante la gestión del negocio y del financiamiento.

Se han logrado visualizar importantes oportunidades para las diferentes organizaciones, ya sean planteadas a partir de organismos públicos, como también líneas de financiamiento desarrolladas por parte del estado, como también financiación por parte de organismos privados, y a su vez la utilización de agentes que contribuyen al acceso al financiamiento como son las SGR (sociedades de garantía recíproca). A partir de esta identificación, se puede decir que las pymes familiares cuentan con múltiples alternativas para abastecerse de los fondos necesarios para llevar adelante planes de inversión, aumentando su competitividad en el mercado, como también financiación de aquellos elementos que son necesarios para la inmediatez y urgencia que se presenta en el contexto de inestabilidad económica.

Respecto al primer objetivo específico, que se basó en la identificación de las oportunidades de financiamiento para contrarrestar el año 2021 y al mismo tiempo el contraste de las fuentes utilizadas por las pymes familiares, se puede destacar que las fuentes de financiamiento suelen concentrarse, en su mayoría, sobre orígenes internos, es decir, ya sea a partir del aporte de sus propietarios o socios familiares, como también a partir de la generación de los ingresos por ventas producidos por la actividad principal.

En contraste, la mayoría de los aportes son utilizados para financiar proyectos a largo plazo o que implican una erogación de dinero mayor que no la puede generar la propia actividad de la empresa, ya sea la compra de bienes de capital, bienes de uso para reacondicionar la infraestructura de sus establecimientos, que son más complejos de financiar a través de fondos externos. Este resultado se relaciona con el antecedente expuesto por Bebczuk (2010) quien expresaba que las pequeñas y medianas empresas en América Latina suelen hacer un enfoque principalmente sobre las fuentes internas de financiamiento ya que su adquisición y acceso suelen ser más fáciles que aquellas fuentes de financiamiento externo, principalmente debido a la facilidad para tomar decisiones entre los miembros familiares, y además de que se torna complejo el acceso a las fuentes de financiamiento del tipo bancario.

En concreto las pymes familiares analizadas, es decir las empresas del sector industrial de la ciudad de Córdoba, dentro de sus fuentes de financiamiento externas se concentran también como decía Bebczuk (2010) sobre las entidades bancarias, ya que requieren de una mayor erogación debido a que los fondos propios no suelen ser suficiente para abordar los objetivos de mediano y largo plazo.

Retomando las fuentes de financiamiento internas, también se puede observar que son los ingresos por ventas aquellos que son empleados para financiar el capital de trabajo, el cual se relaciona con la compra de la mercadería o la materia prima para poner a disposición los bienes terminados en el mercado, como también para el pago de sueldos y las obligaciones patronales. Aquí se puede advertir que existe una dificultad por parte de las pymes debido al contexto actual que se está atravesando, ya que carecen de las capacidades necesarias para afrontar sus obligaciones con el fisco, es decir a partir del pago de sus impuestos, ya sea a nivel nacional, provincial y municipal. Es aquí en donde se observan que varias organizaciones han empleado planes de moratorias desarrollados por los distintos estamentos gubernamentales.

Por otro lado, se observa que hay casos especiales de empresas familiares que han utilizado fuentes de financiamiento no tradicionales como ser el uso del *factoring* y el *leasing financiero*. El primero de ellos se utilizó, en su mayoría, para poder generar una mayor liquidez y así afrontar nuevamente sus obligaciones y financiar su propio capital de trabajo como lo hacían con el ingreso por venta. Por otro lado, el *leasing financiero* fue principalmente utilizado para la adquisición de bienes de capital, los cuales son difíciles de adquirir por sus cotizaciones elevadas en el mercado, dando como alternativa la utilización del mismo sin la necesidad de comprarlo.

Respecto al segundo objetivo específico, el cual se basó en el análisis del contexto en el cual se encuentran las empresas industriales de la ciudad de Córdoba, se puede observar que las organizaciones del sector industrial fue una de las más golpeadas por el contexto de pandemia durante los años 2020 y 2021. Sin embargo, la actividad se fue recuperando, paulatinamente, para distintas sub industrias, lo cual permite la posibilidad de

generar oportunidades de mayor estabilidad e incluso de crecimiento. Sin embargo, se observa que estas organizaciones, al contar con dimensiones muy pequeñas, son muy sensibles a la evolución y la variación de los factores externos, lo cual se sugiere contar con un proceso de planificación que permite a las empresas proyectar sus objetivos y planes de trabajo, con el fin de poder materializar herramientas que contribuyan su cumplimiento sin poner en riesgo la estabilidad y las finanzas del negocio como también de las familias y sus propietarios.

Respecto a este objetivo se puede relacionarlo con los estudios o antecedentes de investigación expuestos por la CEPAL (2021) en donde se mencionaba que a partir del contexto de inestabilidad del estado y organismos internacionales empezaron a desarrollar de asistencia de financiamiento principalmente para este tipo de organizaciones, esto con el fin de acompañar y promover el desarrollo industrial y mantener los índices laborales, como también la actividad económica de las mismas para así evitar un mayor resquebramiento de la economía. Además, en el estudio se expone la necesidad que cuenten las empresas con la capacidad de adaptación y flexibilización, lo que se relaciona con los resultados debido a que las organizaciones van transitando su gestión en el corto plazo y no así en el largo plazo, evidenciando entonces, un contexto complejo donde se requiere la generación de mayores esfuerzos para lograr así la estabilidad en nivel productivo como también en nivel financiero.

Por último respecto al tercer y último objetivo específico basado sobre el análisis de la gestión de la empresa familiar y la identificación de los subsistemas que coexisten en las mismas, se pudo relevar que en este tipo de organizaciones analizadas existe una concentración en el subsistema de los empleados familiares que trabajan en la organización,

como también en los propietarios familiares y en los empleados que no son miembros de la familiares , es decir frente a los 3principalessubsistemas tal como lo expresaba botero y Montoya Molsalve et al (2016).

Por otro lado, también se pudo advertir que en las organizaciones al no contar con propietarios externos existe una mayor concentración de la gestión financiera de las empresas, al mando de las propias familias, en donde estas decisiones se concentran especialmente en los socios fundadores, quitándole así participación al resto de los familiares, especialmente a las nuevas generaciones. Esto genera inconsistencias dentro de la gestión interna tales como lo mencionaba Molina Parra et al (2016) debido que, al no contar con un alto grado de participación, estas nuevas generaciones no logran integrarse a las decisiones del tipo estratégicas, involucrándose el financiamiento dentro de estas.

Aquí puede visualizarse que al contar una concentración en solo 3 subsistemas y la imposibilidad de diferenciar el resto de ellos va generando una instancia en la organización que dificulta la toma de decisiones y la participación de sus miembros, incluso cuando distintos miembros cuentan con intereses contrapuestos, generando conflictos de intereses respecto al futuro y a las técnicas para la resolución de problemas dentro del contexto inestable.

Considerando los antecedentes y los resultados que se han expuesto, se puede decir entonces que las empresas familiares transitan tanto por una inestabilidad interna referida a la falta de conexión y de vínculo entre los distintos subsistemas, como también una situación conflictiva respecto al contexto externo que dificulta la posibilidad de mantener estable al negocio. Es por este motivo que se sugiere la utilización de herramientas de

planificación que contribuyan a un bienestar interno como también a una mejor toma de decisiones, en este caso referidas al financiamiento que permitan un crecimiento y evolución de la organización.

Se puede concluir entonces que las pymes familiares del sector industrial se desenvuelven en un contexto económicamente complejo, con una alta volatilidad respecto a las posibilidades de aumentar los niveles de producción y comercialización, que va afectando la generación de ingresos para el financiamiento del capital de trabajo. Aquí entonces se observa la necesidad que tienen las organizaciones de combinar fuentes de financiamiento internas con externas, tanto para el corto como el largo plazo, facilitando así la creación de una mayor competitividad y crecimiento a lo largo del tiempo, como también la instancia de integración del grupo familiar para que las nuevas generaciones se sumen al negocio.

Así como las organizaciones que logren definir un proceso de planificación tanto financiera como para la gestión administrativa, podrán contrarrestar las inconsistencias y las problemáticas que se están transitando en el contexto de inestabilidad, y de esta manera hacerle frente al mismo para contribuir con los objetivos que este tipo de organizaciones presenta.

A lo largo de este trabajo se pudieron identificar diferentes limitaciones, las cuales estuvieron enmarcadas en la falta de tiempo para realizar la investigación, complejizada por la situación sanitaria de público conocimiento. Esto llevó a definir una muestra de empresas acotada, quitándole representatividad a los resultados y a su interpretación, ya que analizar a 5 pymes familiares no permitió relevar la situación de manera generalizada sobre este tipo

de empresas. A su vez, la limitación del tiempo no permitió acceder a información de tipo interna de las organizaciones, incapacitando la posibilidad de medir cuantitativamente los resultados, por ejemplo a partir del análisis de información financiera de cada Pyme familiar. Otra de las limitaciones fue la dificultad para conseguir información en los portales externos de fuentes de financiamiento respecto a los requerimientos y detalles de cada una de las alternativas en el mapeo de financiamiento.

Si bien se pudieron advertir limitaciones, también se visualizaron fortalezas tales como, por un lado, el mapeo de alternativas de financiamiento, que permitió advertir las posibles líneas de erogación de fondos para que las pymes industriales puedan desenvolverse en este contexto complejo. Por otro lado, también el relevamiento de posibles fuentes de financiamiento, de acuerdo a la situación de cada una de las sub industrias, por último también se pudo advertir un acercamiento sobre la realidad de la pyme familiar del tipo industrial, reconociendo su manera de estructurarse y la gestión familiar que se lleva puertas adentro.

Para finalizar este apartado se exponen a continuación distintas futuras líneas de investigación que aportaran a contar con mejores conclusiones dentro de la línea temática estudiada. En primera instancia se plantea aumentar la representatividad de la muestra para poder, de esta forma, llegar a conclusiones más certeras. Por otro lado, llevar a cabo un estudio de investigación del tipo comparativo, que exponga las diferencias entre una empresa familiar y una no familiar respecto al tema financiamiento. Por último, un análisis con un enfoque cuantitativo que permita evaluar los estados financieros de las empresas y plantear soluciones factibles para cada una de ellas en materia de financiamiento.

Referencias

- Allami, C. Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las PYMES en Argentina (2002-2009)*. Recuperado de: <https://acortar.link/yzkz4>, el día 14/04/2021.
- BBVA. (s.f). *Financiamiento externo*. Recuperado de: <https://acortar.link/WygOL>, el día 04/04/2021.
- Bebczuk, R. (2010). *Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política*, recuperado en:https, día 30/03/2021.
- Carmona Muñoz, D. Chaves Camargo, J. (2015). *Factoring: una alternativa de financiamiento como apoyo para las empresas de transporte de carga terrestre en Bogotá*. Recuperado en:https, el 20/04/2021.
- Carrillo Viteri, M. (2013). *Cómo el efecto sobre el gasto público sobre la inversión privada (crowding out) modifica los multiplicadores económicos*. Recuperado de: <https://acortar.link/LFv1t>, el día 12/04/2021.
- CEPAL (2021). *Financiamiento para el desarrollo en la era de la pandemia de COVID-19 y después*. Recuperado de: <https://acortar.link/SnWSH>, el día 16/04/2021.
- Clavijo, D. (2008). *Arrendamiento: ideal para adquirir maquinaria y equipo*. Recuperado de: <https://acortar.link/0VQFg>, el 14/04/2021.
- Dodero, S. (2010). *El secreto para resolver conflictos en la empresa familiar*. Buenos Aires: El Ateneo.
- Gitman, L. (2007). *Principios de administración financiera*. México. Editorial Prentice Hall.
- Molina Parra, P. Botero Botero, S. Montoya Monsalve, J. (2016). *Empresa familiar: conceptos y modelos para su análisis*. Recuperado de: <https://acortar.link/iJMNK>, el día 16/04/2021.
- Ross, S. Westerfield, R. Jaffe, J. (2012). *Finanzas corporativas*. México:McGrawHill.
- SAIJ. (2019). *El contrato de leasing de consumo en el Código Civil y Comercial Argentino*. Recuperado de: <https://acortar.link/bG3bj>, el día 20/04/2021.
- Torres, A. Guerrero, F. Paradas, A. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Recuperado de: <https://acortar.link/A8Agi>, el día 12/04/2021.

Anexos

Anexo I: Documento de consentimiento informado

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 su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes. La presente investigación es conducida por Eduardo Villagra, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es el análisis de las opciones de financiamiento en las Pymes familiares industriales de la ciudad de Córdoba. Si tú accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30-45 minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas. Desde ya, te agradecemos tu participación.

Firma del participante:

Fecha:

Anexo II: Modelo de preguntas

- 1- ¿Qué actividad principal realiza la empresa? ¿con que clientes se relaciona? ¿Cuál fue el nivel de ventas alcanzado en el último ejercicio económico? ¿Con cuántos empleados cuenta la empresa? ¿qué proporción de esos empleados son familiares? ¿Quién se encuentra al mando de la dirección?
- 2- ¿Cómo describiría el proceso de toma de decisiones? ¿participan activamente todos los familiares? ¿Quiénes? ¿Qué tipo de decisiones toman?
- 3- ¿Presentan propietarios o acciones que no sean familiares dentro de la organización? ¿dentro de la empresa hay más de un familiar? ¿Cómo está repartida la propiedad? ¿cuentan con un instrumento legal que detalle esos aspectos?
- 4- ¿Cómo observan las tendencias del entorno en beneficio de la organización? ¿Qué expectativas tienen para los próximos años? ¿se encuentran desarrollando inversiones? ¿Cómo cuáles? ¿Qué proyectos tienen a largo plazo?
- 5- ¿Cómo financian las operaciones diarias? ¿de dónde provienen los fondos? ¿Cómo fue el proceso de adquisición de fondos? ¿fue positivo o negativo? ¿Qué acciones se impulsaron para afrontar las dificultades?
- 6- ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan a mediano y largo plazo? ¿de dónde provienen? ¿fue positivo o negativo? ¿Qué acciones se tomaron?
- 7- ¿Cuáles considera que son las limitaciones para acceder al financiamiento externo? ¿Qué fuentes del financiamiento conocen? Describirlas.
- 8- ¿Cómo ve la situación del contexto pyme industrial? ¿Conoce fuentes de financiamientos especiales para el sector? ¿Cuáles? ¿Ha ingresado en algún momento a fuentes de financiamientos por parte del gobierno nacional, provincial y/o municipal? ¿Cuáles? ¿Qué ventajas y desventajas puede describir? ¿Ha utilizado fuentes de financiamiento bancarios? ¿Cuáles? Describa sus ventajas y desventajas.