

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito científico**

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad**

**“La importancia del financiamiento para el crecimiento de la empresa familiar”**

**“The importance of financing for the growth of the family business”**

**Autor: Mignani, Sofía**

**Legajo: VCPB24015**

**DNI: 41.225.154**

**Tutor: D’Ercole, Favio**

**Argentina, noviembre, 2020**

## **Resumen**

Este trabajo se desarrolló para analizar el acceso al financiamiento que tienen las empresas familiares y su importancia dentro del contexto de inestabilidad del año 2020, para advertir que fuentes existen en el mercado nacional que le puedan servir para desenvolverse en el mismo. Para ello se realizó un estudio cualitativo abordando 5 empresas de la ciudad de Río Tercero a través del desarrollo de entrevistas. Los resultados demuestran que existen distintas líneas de financiamiento pero estas se concentran en el corto plazo, y las empresas cuentan con una predisposición al uso de fuentes externas, sin embargo existen muchas variables tales como la falta de confianza, tasas de interés, falta de información por parte de las entidades, que en muchos casos no le permiten acceder al financiamiento. Además se constató que las Pymes suelen concentrarse en su estabilidad y supervivencia, es decir en el corto plazo, por lo que buscan este tipo de financiamiento en detrimento de fuentes que contribuyan a su crecimiento y desarrollo.

*Palabras claves:* financiamiento, Pymes, empresa familiar, inestabilidad, crecimiento.

## **Abstract**

This work was developed to analyze the access to financing that family businesses have and its importance within the context of instability of the year 2020, to warn that there are sources in the national market that can be used to function in it. To this end, a qualitative study was carried out, addressing 5 companies in the city of Río Tercero through the development of interviews. The results show that there are different lines of financing but these are concentrated in the short term, and companies have a predisposition to use external sources, however there are many variables such as lack of trust, interest rates, lack of information by the entities, which in many cases do not allow you to access financing. In addition, it was found that SMEs tend to focus on their stability and survival, that is, in the short term, so they seek this type of financing to the detriment of sources that contribute to their growth and development.

*Key Words:* financing, SMEs, family business, instability, growth.

## Índice

Introducción .....	1
<i>Objetivo general</i> .....	13
<i>Objetivos específicos</i> .....	13
Métodos .....	14
<i>Diseño</i> .....	14
<i>Participantes</i> .....	14
<i>Instrumentos</i> .....	15
<i>Análisis de datos</i> .....	16
Resultados .....	17
<i>Fuentes de financiamiento en el mercado argentino</i> .....	17
<i>Decisiones de financiamiento por parte de las empresas</i> .....	19
<i>Variables externas que inciden en el acceso al financiamiento</i> .....	21
Discusión.....	23
Referencias .....	33
Anexo.....	35
<i>Anexo 1: Consentimientos informados</i> .....	35
<i>Anexo 2: Modelo de guía de pautas</i> .....	378
<i>Anexo 3: Grilla de análisis</i> .....	399
<i>Anexo 4: Presentación de empresas analizadas</i> .....	40
<i>Anexo 5: Transcripción de las entrevistas</i> .....	40

## **Introducción**

El presente trabajo final de grado desarrollado desde la carrera de Contador Público para la Universidad Siglo 21 se basó en el estudio investigativo de la importancia que presenta el financiamiento en los negocios familiares que conlleva a la misma a generar un crecimiento sostenido. La importancia de trabajar sobre esta temática refiere a que las empresas familiares representan a más del 90% de la totalidad de organizaciones que se desenvuelven dentro del territorio argentino, lo cual responde a la necesidad de establecer medios que le permitan a estos negocios articular un proceso de formalización que las ayude a determinar su curso de sucesión, estabilidad y crecimiento (Gonzales Torres, 2018).

Esta investigación se basó en un enfoque cualitativo, partiendo del estudio de 5 empresas familiares que se radican en la localidad de Río Tercero, provincia de Córdoba, a partir de distintas variables de análisis, las cuales se encuentran organizadas dentro del determinante del financiamiento externo al cual los negocios familiares pueden acceder. Particularmente se trabajará sobre las diferentes fuentes de financiamiento que existen en el mercado y que pueden ser parte del desarrollo de la organización, los procesos de desarrollo y toma de decisiones empleados por la misma para definir su estructura de financiamiento, y la identificación de las diferentes variables externas que inciden negativamente sobre la posibilidad del acceso al financiamiento.

Dentro de los procesos de crecimiento de una empresa familiar, existen diferentes autores que definen a la profesionalización como aquel componente que contribuye al desenvolvimiento escalonado del negocio. Puntualmente Rueda Galvis (2011) expresa que la profesionalización refiere a un proceso de transformación organizacional, en donde los miembros de la empresa deben llevar a cabo un cambio de mentalidad para generar la

posibilidad de incorporar, ya sea a los diferentes miembros familiares como así también a la formalización de diferentes herramientas de control y de gestión para brindarle a la misma un proceso más afinado en cuanto a su desarrollo.

En este sentido se entiende que con la profesionalización las organizaciones se encontrarán más estructuradas, presentarán una definición concreta de las distintas actividades y responsabilidades que refiere a cada uno de los familiares, además de poder llevar a cabo un pensamiento estratégico, es decir a largo plazo, que genere las posibilidades de que el proceso de sucesión, entendido como la transición generacional, se lleve adelante de manera exitosa.

Uno de los puntos característicos y en común en todas las empresas familiares es la vocación de continuidad, en donde para que sea posible es necesario trabajar, tanto en la gestión empresarial, como así también en la familiar. Los fundadores presentan la particularidad de gestionar, tomar las decisiones y establecer los caminos de dirección hacia los cuales se dirige su empresa, incorporando a más colaboradores y en muchos casos a miembros familiares. Sin embargo, las empresas familiares corren distintos riesgos que pueden llevar a las mismas a su desaparición, como por ejemplo los conflictos y desacuerdos familiares, la imposibilidad de separar los problemas domésticos de los empresariales, la dificultad para el proceso de toma de decisiones armónico, y también la posibilidad de acceder al financiamiento para dirigir este al crecimiento de la misma. Es por estas razones que en las compañías no sólo se debe gestionar la empresa sino que también deben gestionar la familia. Es decir, cómo van a ingresar las nuevas generaciones, qué capacidades, competencias y habilidades debe tener el futuro líder, cómo será el plan para su formación, y al mismo tiempo cómo se llevará el proceso (Bringas, Ribbert y Goddio, 2017).

Continuando con las diferentes problemáticas que se le presentan a las empresas familiares, se retoma una investigación desarrollada por Rivera e Israel (2013) quienes exponen la amplia diferencia que existe en la gestión y dirección de una empresa no familiar respecto a aquellas familiares. Aquí se puede observar aquella complejidad que se mencionaba al inicio del trabajo, ya que en las empresas familiares existen distintos elementos que deben ser trabajados de una manera completamente diferente en cuanto a las relaciones de los miembros internos de la organización, es decir a los miembros o colaboradores que componen el círculo familiar. Los autores retoman la idea de los 3 círculos o subsistemas dentro de las empresas familiares, es decir el manejo de la propiedad, de la empresa en sí misma y por último la gestión de las relaciones familiares. En este contexto se puede decir que la forma de llevar a cabo la organización, la dirección, planificación y el control en las organizaciones familiares se torna un proceso más complejo en cuanto a una comparativa con negocios convencionales de tipo no familiar.

De acuerdo a lo expuesto por Bringas et al. (2017) el 99% de las organizaciones que existen en la Argentina son consideradas como pequeñas y medianas empresas y las mismas requieren de diferentes instrumentos y herramientas que le permitan llevar adelante el crecimiento. En estas circunstancias son las empresas familiares y también las pequeñas y medianas empresas, las que presentan las mayores dificultades para acceder a las diferentes fuentes que existen en el mercado. Un aspecto importante a considerar es que el 69% la mayoría de las empresas familiares concentra el capital en un familiar o más, lo que saca a la luz que la principal fuente de financiamiento utilizada son los fondos propios, lo cual demuestra que existe un bajo potencial de uso de financiamiento externo, ya sea a partir de fuentes públicas o privadas. Las autoras también exponen que una de las principales temáticas y ejes estratégicos que se encuentran en los planes de las empresas familiares refiere al crecimiento y a la continuidad de la misma en manos de las futuras

generaciones, lo cual no podrá desarrollarse sin el trabajo mancomunado entre la formalización de la empresa familiar y al mismo tiempo la adecuación de la misma, para transitar un proceso que permita incorporarse al sistema financiero y de esta manera tener las condiciones para acceder a las diferentes fuentes.

Se ha evidenciado, a partir de diferentes investigaciones, que en las empresas familiares existe una baja formalización respecto a las diferentes metodologías o herramientas para la gestión organizacional, ya sea tanto desde los aspectos operativos, como también de aquellos elementos y componentes estratégicos y a largo plazo.

Jaramillo Salgado (2002) expresa que las organizaciones carecen de la definición concreta de sus componentes corporativos, es decir lo referido a la visión, a la misión y a los valores, los cuales se encuentran integrados en la mentalidad del fundador o el directivo de la empresa, pero al no llevar a cabo un proceso de comunicación y de esclarecimiento de la organización, hacia sus diferentes miembros familiares. La misma corre con una dificultad respecto a la gestión interna de la misma.

Por otro lado, Sainz de Vicuña Ancín (2015) expresa que en las pequeñas y medianas empresas, siendo una de las cualidades de la mayoría de las empresas familiares, existe una concentración sobre los objetivos a corto plazo, es decir que los procesos de planificación y de control no se llevan adelante de una manera eficiente, lo que genera que las mismas se concentren principalmente en objetivos de rentabilidad, dejando de lado aquellos referidos a la consolidación y el posicionamiento, y también al crecimiento de la empresa, siendo este último uno de los objetivos principales que toda empresa familiar busca alcanzar.

Aquí se puede observar que las empresas al carecer de diferentes procesos internos que ayuden a la organización y a la planificación del futuro de la misma, tienden a contar

con un desperfeccionamiento y una falta de atención sobre aquellos elementos que les serán requeridos al momento de buscar una fuente de financiamiento externa. Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speronie (2015) expresan que entre las principales deficiencias que presentan las pequeñas y medianas empresas para acceder al financiamiento refieren tanto a la dimensión, comprendida como el tamaño de la empresa, a las formaciones legales de la misma, y también a los requisitos y requerimientos que las entidades financieras les solicitan al momento de buscar una fuente de financiamiento. Esto relacionado a lo planteado por Sainz de Vicuña Ancín (2015) determina que al no contar con procedimientos y con un proceso de planificación financiera detallada, las organizaciones continúan trabajando sobre las circunstancialidad en lugar de enfocarse estratégicamente en lograr sus metas, ya sea el crecimiento o el propio acceso a una fuente de financiamiento externa

A su vez las empresas familiares, tal como se mencionaba en apartados anteriores, deben llevar a cabo la integración entre la gestión de la propia empresa como también de aquellos elementos familiares. Para ello se retoman las principales problemáticas de índole interna entre los miembros de la familia. En una primera instancia se puede observar que le dan una prioridad más bien afectiva a los procesos de formalización y de profesionalización, a la imposibilidad de la delegación, ya sea para distintas responsabilidades como para el proceso de toma de decisiones, los desconocimientos en el campo del mercado y del macro entorno, que tienen una incidencia total sobre la variable del acceso al financiamiento. Otro de los aspectos refiere a que la autoridad dentro de la empresa familiar se encuentra concentrada en el fundador/director, también se asocia esta falta de planes estratégicos que se mencionaban anteriormente, y a su vez la ausencia de indicadores de gestión específicos para llevar adelante la evaluación y el control (Molina Parra, Botero Botero, Montoya Monsalve 2016).



Como puede observarse, las barreras y dificultades que atraviesan las empresas familiares se rigen principalmente en cuanto a las relaciones que existen entre los distintos miembros y el poder con el que cuentan dentro de los diferentes escalafones de la organización. Sin embargo, también es importante mencionar aquellos aspectos que se relacionan puntualmente con el desarrollo planificado de la empresa, ya sea desde la profesionalización como también del crecimiento de la misma. Aquí se retoma lo expuesto por Sainz de Vicuña Ancín (2015) quien menciona que justamente el objetivo principal de toda empresa es lograr el crecimiento y el afianzamiento en el mercado, creando las condiciones necesarias para la creación de ventajas competitivas. Tomando el caso del acceso al financiamiento y las debilidades que afrontan este tipo de negocios, se puede vislumbrar la necesidad que presentan las empresas de llevar adelante el proceso de una manera planificada.

Ahora bien, respecto al acceso del financiamiento, se puede decir que las pequeñas y medianas empresas han presentado a lo largo de los últimos 10 años dificultades en el país para lograr crear aquellas condiciones esenciales para el acceso de las distintas fuentes, ya sean públicas, es decir planteadas y definidas por parte del Estado, o privadas, definidas y propuestas por distintas entidades financieras, ya sean los bancos u otros actores. Dicha imposibilidad para acceder al financiamiento se basa en que las entidades financieras consideran a la pequeña y a la mediana empresa como un activo de alto riesgo, lo que genera un desinterés por parte de las entidades para llevar acciones de financiamiento externo (Allami y Cibils, 2011).

Ante esto, es importante conocer a que refiere el financiamiento, el cual es entendido como un proceso por el que se le proporciona capital a una empresa o persona que lo solicita, sirviendo a la misma para utilizarse en un proyecto o negocio para poder ejecutar los planes que presenten. Los autores Guercio, Vigier, Briozzo y Martínez (2016)

exponen que el acceso al financiamiento es un limitante para las Pymes, aún más en Argentina debido a la escasa oferta de fondos por parte de las instituciones financieras.

Tomando como base que las organizaciones cuentan con cierta dificultad para acceder a las distintas fuentes de financiamiento, es importante mencionar las diferentes clasificaciones respecto a estas fuentes, las mismas se pueden organizar ya sea de acuerdo a su propiedad, al vencimiento o a la planificación específica en cuanto a los momentos requeridos de dicha financiación, o en cuanto a la procedencia, es decir si se financian de acuerdo a aspectos internos como el aporte de socios, o también las fuentes externas, ya sean a partir de entidades financieras como los bancos y créditos especiales para las Pymes, como también de fuentes públicas.

➤ Según su propiedad:

1-Financiamiento propio: La organización utiliza el auto financiamiento para llevar adelante el manejo de su capital de trabajo, el funcionamiento de la organización o bien planes para el crecimiento. Esta es una de las fuentes más utilizadas por las Pymes.

2-Financiamiento de terceros: Es un recurso al que le cuesta acceder a la mayoría de las Pymes debido que un tercero presta dicho financiamiento generando así una deuda para la empresa.

➤ Según su vencimiento:

1-A corto plazo: Generalmente la finalidad de dicho financiamiento es utilizarlo como capital de trabajo.

2-A largo plazo: Dicho financiamiento tiene una proyección de crecimiento hacia el futuro, generalmente se utiliza para proyectos inversión.

➤ Según su procedencia:

### 1-Fuentes de financiamiento internas:

Resultados no distribuidos.

Aportes de los socios.

Reservas.

### 2-Fuentes de financiamiento externas:

**Leasing:** El dador le transfiere al tomador la tenencia de un bien cierto contra el pago de un canon.

**Factoring:** Cuando una de las partes se obliga a adquirir por un precio los créditos originados en el giro comercial de la otra.

**Préstamos:** Una persona física o jurídica le otorga a otra una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.

**Financiamiento público:** Son los recursos otorgados por el Estado.

**Conforming:** O cesión de pagos a proveedores.

**Crowdfunding:** O red de financiación colectiva, en otras palabras un grupo de personas apoyando económicamente un mismo proyecto.

Continuando con Allami y Cibils (2011) esta imposibilidad de acceso al financiamiento también se nutre en parte por las diferentes variables económicas que afectan, ya sea tanto al sector como también indirectamente a la organización. En los últimos 10 años la Argentina no ha presentado indicadores que contribuyan al crecimiento, sino que los mismos son poco alentadores para el desenvolvimiento de las distintas organizaciones, ya sean pequeñas y medianas empresas no familiares, como aquellas de tinte familiar. A su vez diferentes entidades internacionales han planteado los recortes que se generarán

en la economía, tanto mundial como a nivel regional latinoamericano, y al mismo tiempo en la Argentina, como es el caso del Banco Mundial que espera que la tasa de recorte de la economía se plantee en un índice del 7% para el área latinoamericana, lo que generará posiblemente el cierre de numerosas empresas y al mismo tiempo un recorte en cuanto a la creación laboral. Estos últimos aspectos se referían, como uno de los principales potenciadores que tienen las pequeñas y medianas empresas.

Ante estas circunstancias se torna fundamental el estudio y el trabajo sobre las diferentes fuentes de financiamiento y las posibles metodologías que las organizaciones pueden llevar adelante para evitar dicha muerte prematura, lo que se relaciona a lo expuesto por Bringas et al. (2017) ya que la mayoría de las empresas familiares solo transitan entre la primera y la segunda generación y tan solo el 1% llega a la tercera o cuarta, en donde el financiamiento es uno de aquellos elementos que puede considerarse como detractores del crecimiento.

Gran cantidad de estudios proporcionan evidencia de que las pequeñas y medianas empresas experimentan dificultades para acceder a fuentes externas de financiación sufriendo restricción de crédito, este es uno de los principales problemas para el desarrollo de las mismas. Dicha restricción se debe a las altas tasas de interés y condiciones que imponen las entidades financieras para otorgarlos. Otro recurso al que también tratan de acceder las Pymes son los préstamos, una investigación arrojó que para el otorgamiento de los mismos además de pedir excesivas condiciones hubo cierto desinterés por parte de las entidades para otorgarlos, es por esta razón que la falta de financiación externa es uno de los principales problemas para llevar a cabo sus actividades y a la vez impide su crecimiento, así lo plantean Morini Marrero y Solari (2015).

Como bien se mencionó, existen distintas alternativas y fuentes de financiamiento en el mercado a las cuales las organizaciones pueden acceder, las mismas se clasifican a

partir de fuentes públicas como también de fuentes privadas. Un aspecto a considerar es que toda pequeña y mediana empresa que quiera aumentar sus posibilidades para acceder a las diferentes fuentes de financiamiento públicas deberá contar con la registración dentro del programa MiPyMEs, en donde en la actualidad en la Argentina existe un total de 1.000.000 de empresas, y tan solo el 50% de las mismas se encuentran registradas, es decir que la mitad de las organizaciones se desenvuelven desde la informalidad y con la incapacidad de acceder, ya sea a estímulos que genera el Estado para el crecimiento, como también las fuentes privadas de financiamiento. Carecer de este registro genera un aumento en cuanto al riesgo que representa el activo de la pequeña y mediana empresa, aspectos que se mencionaban anteriormente. En la provincia de Córdoba existen alrededor de 126.000 Pymes que se concentran en los sectores agrícolas y de la industria, en donde también es el 49% de las empresas las que cuentan con dicha registración. (Ministerio de Producción, 2020)

Los beneficios que tienen las Pymes al registrarse en este programa son, la posibilidad de financiar el pago del IVA a 90 días, la compensación al impuesto de los cheques con el pago del Impuesto a las Ganancias, la eliminación de los impuestos a la ganancia mínima presunta, financiación especial, créditos y la reducción de retenciones para las micro empresas, prórrogas de plazos, en este caso de 45 días para cancelar deudas y evitar la intimación, planes de pago, y el otorgamiento de beneficios para capital emprendedor (AFIP, 2020). Puntualmente la financiación especial para las micro empresas se plantea con el objetivo de promover el desarrollo local, la creación del empleo, la formalización de actividades y la inclusión financiera a nivel país, mediante la coordinación de acciones con organismos públicos, privados y/o mixtos que brindan la asistencia técnica y capacitación necesaria, también brindando mecanismos de garantía y una bonificación de tasas para acceder a dicha financiación (Banco Nación, 2020).

Como se mencionó al inicio del mismo, este trabajo se centró sobre el estudio del acceso al financiamiento en los contextos de inestabilidad. En la actualidad se aprecia que un 75% de las Pymes han tenido que modificar las formas en la cual llevan adelante su trabajo, aplicando políticas de trabajo remoto, *home office*, debido al contexto de la pandemia y del aislamiento obligatorio aplicado por el gobierno. De esta manera alrededor del 39% de las organizaciones comenzó a implementar nuevas ventas a partir de la modalidad online y otro 28% comenzó a llevar adelante encuentros virtuales. Se observa que este contexto es un período por el cual las empresas están atravesando grandes dificultades, y la gran mayoría plantea que los beneficios que han sido otorgados por parte del Estado han sido insuficientes, ya que no ha habido una reducción de impuestos y tampoco una reducción del gasto público por parte del Estado. Esto sería de gran ayuda para el futuro de las mismas, dado que la mayoría necesita reinventarse para enfrentar el desafío pos pandemia (PWC, 2020).

Tomando como base el contexto sobre el cual se trabaja la presente investigación y las fuentes que han sido presentadas, también se expresan distintas fuentes especiales que el gobierno argentino en este contexto de emergencia sanitaria ha desarrollado para brindarle apoyo y el acompañamiento a las Pymes. Para ello puso a disposición la apertura de una línea de créditos Pymes Plus, la cual se encuentra subsidiando la tasa de interés del 24%, el plan fue destinado a 140.000 micro y pequeñas empresas que no han tenido acceso al financiamiento, cuyo objetivo es permitirles la posibilidad de contar con los fondos para solventar las erogaciones y el mantenimiento de la organización. El principal requisito se plantea desde la certificación como Pymes, que se mencionaba anteriormente, y si pueden verdaderamente ser beneficiarios del mismo, es decir si se contemplan dentro de las categorías como micro y pequeña empresa.

Las Pymes atraviesan una situación de gran incertidumbre, por lo que deberán ser creativas y ajustar su modelo de negocio a la nueva realidad, pero no deja de inquietarles el nivel de inflación, la presión tributaria, la volatilidad del tipo de cambio y el potencial default de la deuda externa argentina. El COVID-19 trajo grandes aprendizajes y cuando termine, habrá generado cambios en las organizaciones, mientras tanto es un desafío que logren salir adelante (PWC, 2020).

Tomando en consideración las diferentes temáticas teóricas y los antecedentes que se han presentado se puede decir que la principal problemática que atraviesan las Pymes familiares para lograr su crecimiento es el acceso a las fuentes de financiamiento externas. Esto como bien se mencionó, se genera tanto por factores externos, ya sea por la baja predisposición de las entidades para brindarles créditos y apertura a las Pymes, por la falta de acompañamiento del Estado en dicho acceso, como también los procesos de gestión y de control interno que llevan adelante las empresas para contar con la información precisa que le es solicitada al momento de requerir un crédito externo. De esta manera se plantean los siguientes interrogantes: ¿Cuentan las empresas familiares de Río Tercero con el nivel de acceso al financiamiento óptimo para lograr cumplir con sus objetivos y generar un crecimiento sostenido? ¿Qué fuentes de financiamiento existen en el mercado que se ajustan a la realidad que vive cada organización y a la categoría específica a la cual estas pertenecen? ¿Cómo llevan adelante el proceso de gestión interna, y la parametrización de la información que requieren las entidades financieras para acceder a un crédito? ¿Qué tipo de variables externas tienen un impacto negativo sobre el desarrollo de la organización y al mismo tiempo sobre las posibilidades de acceder al financiamiento? Para dar respuesta a estos interrogantes es que se definen los siguientes objetivos que enmarcan el eje a través del cual se trabajó la presente investigación.

*Objetivo general*

Analizar el acceso y las posibles fuentes de financiamiento que las Pymes familiares de Río Tercero pueden utilizar para desenvolverse en el contexto inestable del 2020.

*Objetivos específicos*

1. Identificar las diferentes fuentes de financiamiento que existen en el mercado nacional.
2. Analizar los procesos de desarrollo y toma de decisiones de la empresa para definir las fuentes de financiamiento.
3. Identificar las diferentes variables externas que inciden de manera negativa sobre la posibilidad a un acceso al financiamiento externo.



## Métodos

### *Diseño*

Como bien se planteó el objetivo de este trabajo se fundamenta en la determinación del nivel de financiamiento con el que cuentan las empresas familiares de la localidad de Río Tercero, por lo cual se tomó un alcance descriptivo, es decir que se busca conocer cuáles fueron las experiencias que transitaron estas organizaciones dentro de las variables o recursos de financiamiento. Para ello se tomó un enfoque cualitativo, a partir del uso de diferentes técnicas e instrumentos que permitieron la recopilación y el análisis de cada una de las organizaciones.

Al mismo tiempo se planteó un tipo de investigación no experimental transversal, debido a que la temática del financiamiento ya ha sido trabajada por otros autores, en donde no se desarrolló una manipulación de los datos sino que más bien lo que se planteó un análisis para determinar, como bien se ha expresado, el nivel de acceso al financiamiento con el que cuentan. Al mismo tiempo es transversal debido a que no se busca en ninguna instancia plantear una modificación puntualmente en las organizaciones, sino que se plantea el análisis de las metodologías y la forma en la cual las organizaciones se envuelven dentro de su crecimiento y financiamiento.

### *Participantes*

Para llevar adelante la investigación, se toma como población de análisis a la totalidad de las empresas familiares que se desenvuelven dentro de la localidad de Río Tercero, las cuales representan a un número total de 4.015 inscriptas, dato proporcionado por la Municipalidad de Río Tercero. Al ser tan amplia la población existente, se recurrió a un criterio muestral, el cual se basó en un desarrollo no probabilístico intencional, es decir que se conocen de antemano las características específicas con las que cuenta cada una

de las empresas, y que las mismas pueden dar respuesta a las variables de análisis o a los objetivos específicos que se han planteado.

Puntualmente se tomaron a 5 empresas familiares que se desenvuelven en diferentes sectores de la economía, y se encontró dirigida a los directivos de las mismas, a quienes se les presentó un consentimiento informado (ver Anexo 1) en donde se expresa el motivo de la investigación, además de expresar que no se publicarán datos específicos de la empresa que puedan hacer a su identificación, es decir que se mantendrá el anonimato de las mismas a lo largo de todo el trabajo.

### *Instrumentos*

En cuanto a los instrumentos utilizados para llevar adelante la investigación, se retoma al enfoque planteado, el cual refería a uno de tipo cualitativo, para lo cual se desarrolló, a partir de fuentes primarias, es decir de los directivos de las organizaciones tomadas dentro de la muestra, y la recopilación de los datos y de la información se llevó a cabo a través de la técnica de la entrevista, a partir del instrumento de la guía de pautas (ver Anexo 2).

Por otro lado, se tomaron fuentes secundarias para identificar las fuentes de financiamiento que existen actualmente en el mercado y que permitan determinar las que mejor se adaptan a las circunstancias particulares de cada empresa. Para ello se utilizó la técnica del análisis documental, mediante el instrumento de la grilla de análisis (ver Anexo 3). Las fuentes se fueron categorizando de acuerdo a su naturaleza, es decir si son públicas o privadas. Desde las fuentes públicas se analizaron a las distintas modalidades presentadas por el Banco Nación como también por el Banco de la Provincia de Córdoba. Desde las fuentes privadas se tomaron a 4 instituciones financieras que ofrecen distintos préstamos

o proyectos que les permiten a las Pymes hacer el cumplimiento de sus objetivos, puntualmente del Banco Macro, Banco Santander, Banco Francés y Banco Galicia.

### *Análisis de datos*

Una vez llevada adelante las entrevistas a los diferentes directivos y habiendo identificado las fuentes de financiamiento en el mercado, se pasó a desarrollar la desagregación de las mismas y tabular la información de acuerdo a las distintas variables de análisis que permiten dar respuesta a los diferentes objetivos específicos, esto es las fuentes de financiamiento utilizadas, el proceso de toma de decisiones y las variables externas que afectan el desenvolvimiento de la empresa. Para ello se llevó adelante una parametrización de la información, identificando distintos patrones que responden a cada una de las variables de acuerdo a las vivencias que las diferentes organizaciones han experimentado a lo largo de su ciclo de vida. Luego se tomó la información y se confeccionaron gráficos y tablas que permiten observar las diferentes circunstancias que se generan en dichas empresas y de esta forma poder desarrollar una interpretación de los resultados que especifique la respuesta puntual de cada una de las variables. Las variables analizadas fueron:

- Fuentes de financiamiento externas bancarias (públicas y privadas).
- Características de las fuentes, los destinos, requerimientos de acceso y beneficios de utilizarlos.
- Clasificación de los tipos de financiamiento actuales de las Pymes.
- Finalidad y objeto por el cual se utilizan esas fuentes (ventajas y desventajas).
- Barreras que existen para acceder al financiamiento externo.
- Nivel de importancia que le brindan al financiamiento externo.
- Incentivos para utilizar el financiamiento externo y combinarlo al interno.

## Resultados

En este apartado se presentan los resultados generados por la intervención sobre las empresas seleccionadas, en donde el análisis se organizó en función de los objetivos específicos y de acuerdo a la información de cada empresa, la cual puede encontrarse en el Anexo 4.

### *Fuentes de financiamiento en el mercado argentino*

Para identificar las distintas fuentes de financiamiento que existen en el mercado se hizo una profundización sobre los sectores y las industrias a las cuales pertenecen las organizaciones analizadas, las cuales se desenvuelven desde la generación de servicios, la industria comercial, como también desde la industria metalmecánica y agrícola.

El primer aspecto que se evidencia es que las fuentes de financiamiento actuales se concentran en propuestas dirigidas al corto plazo en lugar del largo plazo, es decir que los beneficios otorgados, ya sea de fuentes públicas como privadas, se encuentran dirigidos especialmente al mantenimiento en cuanto al capital del trabajo y al funcionamiento integral de la organización, pero que no contribuyen a la mejora continua de las empresas, lo que puede asociarse a una falta de acompañamiento por parte del mercado financiero en el crecimiento de la pequeña y mediana empresa. Esto tiene una incidencia directa sobre el desenvolvimiento y al mismo tiempo sobre el interés que los directivos le den al financiamiento, ya que si carecen de una necesidad específica sobre su capital de trabajo no suelen acceder a dichas fuentes.

A continuación se presentan las fuentes de financiamiento que han sido analizadas y que demuestran una mayor concentración de créditos a un destino que se concentra en las acciones inmediatas de la empresa y no es su desarrollo, crecimiento y consolidación.

Tabla 1: Clasificación de fuentes de financiamiento según su vencimiento.

Publicos	Banco Nación	Crédito a Micro empresas.	Corto Plazo
		Capital de trabajo e inversiones (\$).	Largo Plazo
		Condición especial para inversión.	Corto Plazo
		Evolución agroexportadora.	Corto Plazo
	BANCOR	Asistencia para financiar el SAC	Corto Plazo
		Acuerdo en cuenta corriente	Corto Plazo
Maquinarias agrícolas en pesos		Largo Plazo	
Privados	Banco Macro	Proyectos de inversión	Largo Plazo
		Financiación con fianza de SGR	Largo Plazo
	Banco Santander	Préstamos personales.	Largo Plazo
	Banco BBVA Francés	Préstamos online	Corto Plazo
		Acuerdo en cuenta corriente	Corto Plazo
	Banco Galicia	Préstamo inmediato.	Corto Plazo

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

En algunos casos especiales, como al ser créditos destinados a la inversión de maquinaria agrícola, se desarrolla al largo plazo e incluso en algunas instancias se puede acceder a préstamos en dólares; esto se asocia a una mayor oportunidad de financiamiento para este tipo de organizaciones.

Sin embargo desde el contexto actual, el acceso a estas fuentes suele ser considerada por las Pymes como un impedimento, ya que la actividad al encontrarse en un retroceso difícilmente pueda planificar el pago de sus obligaciones.

Al mismo tiempo se puede observar que las fuentes públicas son más abarcativas en términos de la dimensión o de la categoría de Pymes a la cual pertenezcan, y en contrapartida los beneficios de las fuentes privadas están destinados principalmente a los clientes actuales de dichas entidades financieras.

En este punto se puede decir que si bien existen múltiples oferentes de financiamiento a nivel externo y formal, el acceso a estos suele endurecerse en las empresas privadas, ya que durante los estadios de inestabilidad se incrementan los requerimientos, y las fuentes públicas suelen posicionarse como unnexo o acompañante para dichas empresas, favoreciendo a la resolución de sus problemas o bien a promover su crecimiento estratégico.

Tabla 2: Clasificación de fuentes de financiamiento según su destino y beneficios.

Procedencia		Fuentes	Destino	Beneficios
Publicos	Banco Nación	Crédito a Micro empresas.	Micro empresa.	Crédito de hasta 4 millones.
		Capital de trabajo e inversiones (\$).	Todas las empresas.	Crédito en pesos.
		Condicion especial para inversión.	Todas las empresas.	Crédito en pesos.
		Evolución agroexportadora.	Sector agropecuario.	Crédito en pesos y en dólares
	BANCOR	Asistencia para financiar el SAC	Todas las empresas.	Financiamiento del SAC.
		Acuerdo en cuenta corriente	Empresas agropecuarias, industriales y mineras	Créditos a corto plazo.
Privados	Banco Macro	Maquinarias agrícolas en pesos	Sector agropecuario y comercial	Créditos a corto plazo.
		Proyectos de inversión	Todas las empresas.	Crédito en pesos y en dólares
	Banco Santander	Financiación con fianza de SGR	Empresas clientes del banco.	Créditos con aval de SGR
		Préstamos personales.	Empresas clientes del banco.	Crédito de hasta 2 millones.
	Banco BBVA Francés	Préstamos online	Empresas clientes del banco.	Crédito de hasta 5 millones.
		Acuerdo en cuenta corriente	Empresas clientes del banco.	No brinda información
	Banco Galicia	Préstamo inmediato.	Todas las empresas.	Créditos a corto plazo.

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Otro de los puntos a considerar es que los requisitos y las especificaciones presentados por cada una de las fuentes son poco claros y se concentran sobre todo en las garantías y en las tasas de interés, pero no se brindan detalles, lo que podría llevar a pensar a que es una de las causas ante las cuales las organizaciones carecen de la posibilidad de acceder a los mismos. En cuanto a las fuentes públicas, el principal requisito refiere a su registración como Pymes, y en las entidades privadas se lleva adelante un proceso de análisis en cuanto a la posición y al riesgo financiero, sin especificar sus características.

#### *Decisiones de financiamiento por parte de las empresas*

Si bien existen fuentes externas, las empresas suelen optar por el uso de sus fondos propios, esto debido a que les permite contar con un mayor control de sus activos y no generar deudas u obligaciones que a largo plazo no puedan cumplirlas. Además el uso de este tipo de fuente se debe a que existen barreras difíciles de controlar y terminan utilizando fuentes más tradicionales, como es el uso de reservas y aportes. Una de las empresas analizadas si pudo acceder a fuentes externas para financiar su capital de trabajo, lo cual se relaciona a los puntos mencionados anteriormente, es decir la Pyme se concentra en sus objetivos de corto plazo, para mantener su estabilidad y evitar un riesgo mayor.

Tabla 3: Fuentes de financiamiento utilizadas

<b>Financiamiento que utiliza</b>		<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>	<b>Empresa 5</b>
Propio	Reservas	X	X	X		X
	Aportes	X		X		
	RNA					
Externo	F.público				X	
	F.privado				X	

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Otro de los puntos identificados fue el destino o fines que las organizaciones le dieron a dichas fuentes, en donde se evidencia que las empresas lo utilizaron en diferentes proporciones, ya sea para el mantenimiento del capital de trabajo, como también para la mejora de maquinarias o de infraestructura.

Tabla 4: Finalidad del financiamiento

<b>Destino del financiamiento</b>	<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>	<b>Empresa 5</b>
Infraestructura	X	X	X		X
Maquinarias	X	X			X
Mercadería	X			X	
Pago de alquileres	X			X	

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

Como puede observarse en los resultados presentados, tan solo una organización tuvo la posibilidad de acceder a fuentes externas, tanto públicas como privadas. En este sentido se buscó profundizar sobre cuáles fueron las causantes, del resto de organizaciones por las cuales no lograron acceder a las distintas fuentes de financiamiento que existen en el mercado.

Tabla 5: Limitantes del acceso al financiamiento

<b>Limitantes para acceder al financiamiento</b>	<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>	<b>Empresa 5</b>
Documentos requeridos	X	X	X	X	X
Carencia de información	X			X	
Falta de confianza	X	X	X	X	X
Tasa de interés	X		X	X	X
Plazos de devolución	X				X

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

*Variables externas que inciden en el acceso al financiamiento*

Habiendo identificado cuales son los limitantes para acceder al financiamiento, también se buscaron conocer cuáles son las variables externas que los directivos de las Pymes familiares consideran como los principales factores que inciden de manera negativa hacia el acceso al financiamiento. Uno de los aspectos que mayormente se nombraron fue la falta de confianza que presentan las Pymes hacia los distintos programas de estimulación que el gobierno y el Estado establece, como también la falta de confianza desde las entidades financieras privadas hacia dichas organizaciones.

Dentro de las principales preocupaciones que presentan las Pymes familiares se encuentra el retroceso de que las ventas de sus negocios han generado en los últimos meses, producto de la situación producida por la pandemia, como también el aumento de la inflación, y por ende de sus costos operativos, y el recorte de su rentabilidad. Aquí se observa que las empresas se dirigen hacia los aspectos que implican un impacto sobre la rentabilidad de las mismas, ya que consideran que son los principales objetivos a los que estas deben abocarse.

Sin embargo, y tal como se presentó anteriormente, solo una de las organizaciones accedió a fuentes de financiamiento externas que promovió el crecimiento y el mantenimiento de sus funciones, y por el contrario el resto de empresas no utilizan el financiamiento externo ya sea por las variables desalentadoras del entorno, como también por una falta de predisposición y de la planificación financiera a largo plazo.

Tabla 6: Intenciones de financiamiento externo

<b>Decisión de financiamiento externo</b>	<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>	<b>Empresa 5</b>
Si, está en los planes a futuro				<b>X</b>	
Si, pero no se han realizado planes					<b>X</b>
No se considera relevante	<b>X</b>	<b>X</b>	<b>X</b>		

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.



Toda esta información ha permitido descubrir que las empresas carecen de los procesos de gestión interna y al mismo tiempo de la apreciación de las distintas variables del entorno que pueden afectar su funcionamiento normal, como también la posibilidad de acceder a dicho financiamiento. Dentro de aquellos elementos, los principales motivos por los cuales el acceso al financiamiento se ve restringido son las altas tasas de interés, los plazos de devolución, la falta de claridad en la información requerida, como también en la accesibilidad a garantías de confianza. Se estima que contando con estos elementos, y aplicados en un proceso de planificación, las organizaciones contarán con una mayor capacidad para financiarse con otras fuentes más allá de los fondos propios.

## Discusión

En éste apartado se plantea la interpretación de los resultados sobre los objetivos que han sido expuestos para dicha investigación, como objetivo general se expone el de determinar el acceso al financiamiento con el que cuentan las empresas familiares de Río Tercero. En el desarrollo del mismo se logra contemplar que las Pymes no cuentan con la posibilidad de un acceso al financiamiento eficaz para que puedan desarrollarse al máximo. Estas circunstancias, las cuales se explayan con mayor detalle en la respuesta de cada uno de los objetivos específicos, vienen dada por una falta de promoción por parte de las diferentes entidades financieras y las fuentes de financiamiento a las cuales las Pymes pueden solicitar el acceso para promover el desenvolvimiento normal y la funcionalidad de sus actividades.

Por otro lado también se ha logrado advertir que en las Pymes existen procesos internos que se encuentran poco afinados, relacionados a la planificación financiera y a la confección de documentos que son solicitados por las entidades para llevar adelante la solicitud y acreditación para contar con el financiamiento anhelado. En última instancia también se ha logrado advertir como el acceso al financiamiento se ve restringido debido a los pronósticos negativos en torno al crecimiento de la economía y al freno que esta ha ido presentando en los últimos años, en donde variables tales como la inflación, el endeudamiento a nivel nacional, el aumento de la pobreza como también la disminución del consumo han influido en las diferentes líneas de financiamiento a los que dichas organizaciones pueden aplicar.

A continuación se desarrolla una profundización sobre cada una de las variables analizadas, en este caso cuales son las fuentes de financiamiento que pueden utilizar las Pymes dentro de este contexto, cuales son los procesos decisorios para establecer dichas

fuentes, y por último la identificación de las variables que afectan a la posibilidad y a las oportunidades de financiamiento de las Pymes.

Respecto al primer objetivo específico en donde se buscó identificar cuáles son las fuentes de financiamiento que existen actualmente en el mercado argentino, se pudo evidenciar que las fuentes analizadas de las distintas instituciones, tanto públicas como privadas, se concentran principalmente en alternativas dirigidas hacia el corto plazo, y muy pocas opciones para financiar aquellos proyectos u objetivos que superen los 12 o 24 meses de trabajo. Especialmente las instituciones financieras brindan préstamos y financiamiento para el capital de trabajo y para el funcionamiento integral de las organizaciones, pero como se mencionaba no desarrollan una integración hacia el resto de dimensiones en la empresa. Aquí se puede vislumbrar una relación explícita entre los resultados y lo que mencionaba Sainz de Vicuña Ancín (2015) al manifestar que las pequeñas y medianas empresas se concentran especialmente en los objetivos de corto plazo, y podría pensarse que las entidades financieras brindan este tipo de financiamiento debido a que son estas las dificultades que las Pymes familiares presentan en su mayoría.

Por otro lado se pudo observar que las empresas de la industria agrícola presentan mayores oportunidades para acceder al financiamiento de largo plazo, esto se debe a que es un sector que tiene mucha importancia en la economía argentina ya que favorece al crecimiento de la industria, lo cual es congruente con lo expresado por Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speronie (2015) dado que hacen mención sobre las dimensiones y el tamaño de la empresa.

También se puede observar que hay un mayor acceso a las fuentes de financiamiento públicas, esto se debe a que las fuentes privadas presentan mayores requisitos que son poco claros y no especifican cuáles son los parámetros para acceder. En cambio para

acceder a las fuentes públicas como principal requisito se debe hacer la registraci3n como Pymes. En cuanto al destino al cual va dirigido dicho financiamiento, como prioridad se opt3 por el mantenimiento del capital de trabajo, seguido de infraestructura y maquinarias.

Si bien en este punto se analizaron las fuentes de financiamiento que existen en el mercado, las mismas fueron elegidas de acuerdo al sector y al tipo de industria al cual pertenecieron las organizaciones tomadas como participantes de dicha investigaci3n. Lo que quiere mencionarse en este punto es que las fuentes de financiamiento que han sido advertidas no son las 3nicas que existen, pero que a partir del resto de alternativas de financiamiento la particularidad reside en que este tipo de organizaciones no cuenta con las caracter3sticas para poder acceder a las mismas. Aqu3 se retoma lo expuesto por Guericio, Vigier, Briozzo y Mart3nez (2016) al expresar que las fuentes de financiamiento pueden estar vinculadas a los medios m3s tradicionales, como es el caso del financiamiento a trav3s de las fuentes bancarias, pero existen al mismo tiempo fuentes tales como el factoring, leasing, el uso de inversores 3ngeles, el uso de incubadoras de proyectos que pueden permitir el crecimiento de las organizaciones. Sin embargo es importante aclarar el punto de que estas fuentes son dif3ciles de acceder por parte de los participantes debido a que carecen de las caracter3sticas elementales para tales efectos.

En relaci3n al segundo objetivo espec3fico que hace menc3n a analizar los procesos de desarrollo y toma de decisiones de la empresa para definir las fuentes de financiamiento, se pudo constatar que la mayor3a de las empresas elige el autofinanciamiento, ya sea desde el aporte de socios, como de reservas, y que solo una de las empresas de la muestra pudo acceder a financiamiento externo, dejando en claro que no fue algo sencillo y que el principal destino era el de mantener el capital de trabajo de la empresa. En este aspecto se puede observar una falta de conocimiento por parte de las empresas debido a

que existen diversas fuentes de financiamiento, ya sea de la banca pública como de la banca privada o de programas estatales. Cabe destacar que parte de las Pymes entrevistadas cuentan con cierto grado de informalidad, por lo que se dificulta el acceso a dichas fuentes de financiamiento, este aspecto que se relaciona con lo que expresan Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speronie (2016) ya que exponen que a medida que transcurre el tiempo y el ciclo de vida de las empresas, los niveles de riesgos deberían disminuir y por ende el costo de acceder a un financiamiento debería seguir la misma línea.

Los resultados también se encuentran asociados a aquellas conclusiones a las que arribaban Allami y Cibils (2011) respecto a los requerimientos con los que cuentan las Pymes familiares, en donde se ha advertido, impulsados por el contexto inestable actual que las principales intenciones y objetivos se concentran tanto en mantener el funcionamiento de manera normalizada y procurar el desenvolvimiento de la empresa para, a futuro poder desarrollar un proceso hacia el crecimiento de la misma. A su vez los autores expresan que esta falta de posibilidades y de acceso al financiamiento se ve afectada, como se ha mencionado en apartados previos, a la percepción que tienen las entidades bancarias sobre las pequeñas y medianas empresas, que incluso en un estudio que ha sido realizado ya hace más de nueve años, aún se mantienen las mismas características en el mercado financiero. Esto lleva a plantear una necesidad respecto a la ampliación de las alternativas con las que puedan contar las Pymes como también a la necesidad de formar y de capacitar tanto a los directivos como a los colaboradores internos respecto a los distintos análisis, las estrategias y los procesos que deban ser establecidos y desarrollados con el fin de contar con una mayor opción y calificar para los distintos préstamos ofrecidos.

Con respecto al tercer objetivo planteado en el que se busca identificar las diferentes variables externas que inciden de manera negativa sobre la posibilidad a un acceso

al financiamiento externo, como primer aspecto se puede observar una falta de confianza por parte de las Pymes para acceder a programas que el gobierno establece, y viceversa. Se evidencia también, la carencia de procesos de gestión interna dentro de las empresas de la muestra y se observa que los principales limitantes al acceso al financiamiento son las altas tasas de interés, los plazos de devolución que establecen los mismos, la cantidad de garantías requeridas y la falta de claridad en la información que es solicitada para acceder. Lo expuesto está ampliamente relacionado con lo que expone Rueda Galvis (2011) en donde manifiesta que toda empresa debe atravesar un proceso de transformación organizacional en donde los miembros deben formalizar la misma utilizando diferentes herramientas de control y de gestión para brindarle un proceso más afinado en cuanto a su desarrollo. Lo que se quiere expresar es que a medida que la empresa defina concretamente y establezca lineamientos respecto a su gestión interna, contará con un mayor manejo de los distintos procesos que se relacionan con la función del financiamiento, dejando de utilizar las fuentes más tradicionales y logrando incorporarse en el mercado financiero a partir de la utilización de diferentes opciones y alternativas que promuevan a sus objetivos.

A su vez en este punto puede retomarse lo expuesto por Sainz de Vicuña Ancín (2015) quien mencionaba que las pequeñas y medianas empresas suelen desenvolverse desde un punto de vista operativo en lugar de la integración hacia un desarrollo estratégico, o bien a largo plazo. Si las Pymes cuentan con el bagaje de temáticas y de conocimiento sobre el manejo de las distintas herramientas y procesos de financiamiento, podrán desarrollar todo un procedimiento de análisis, de diagnóstico y en el establecimiento de propuestas que ayuden y contribuyan no solo a sus propias organizaciones sino también al crecimiento del sector desde términos generales.

Pueden evidenciarse en este punto las necesidades que afrontan las organizaciones ya sea desde la necesidad de financiamiento para promover y mantener sus actividades en funcionamiento en un contexto de inestabilidad, como también la necesidad de continuar con una formación que permita el desenvolvimiento y el crecimiento estratégico.

En cuanto a las variables externas, se han identificado coincidencias respecto a las investigaciones realizadas por la consultora PWC (2020), al explicar que las principales preocupaciones que presentan los directivos de las Pymes familiares responden a la alta presión tributaria, las altas tasas de interés y la dificultad para afrontar la devolución de los pagos, en conjunto con una fuerte disminución del consumo que ha afectado a los índices de facturación y a la propia rentabilidad del negocio. Aquí nuevamente se advierte este requerimiento que se mencionaba sobre la utilización de herramientas de gestión interna que ayuden a mantener las cuentas de la organización y a desarrollar toda una planificación, en donde el financiamiento se integre como una de las funciones fundamentales para el desenvolvimiento y crecimiento futuro de las Pymes.

Habiendo respondido a cada una de las variables específicas de esta investigación puede entonces realizarse una respuesta sobre los interrogantes que llevaron a implementar la misma y que permitieron determinar y conocer cuál es el tipo de acceso al financiamiento con el que cuentan las Pymes familiares de la localidad de Río Tercero. El contexto actualmente se encuentra en una situación adversa, en donde existen diferentes programas de estímulo para que las Pymes cuenten con los recursos financieros y no financieros para desenvolverse de manera normal o evitar una fuerte reducción en su rentabilidad. Como se ha apreciado, estos programas se encuentran tanto promovidos por las entidades privadas como también por las públicas, existiendo una mayor promoción por parte de estas últimas en conjunto con los diferentes programas establecidos por el estado. Sin embargo dentro de las variables externas se ha identificado que los directivos de las

Pymes familiares no cuentan con un alto grado de confianza sobre este tipo de programas y si realmente estas pueden aplicarse en las pequeñas y medianas empresas, principalmente en aquellas más bien pequeñas.

Ahora bien, como se ha mencionado el principal requerimiento de las pequeñas y medianas empresas se encuentra afianzado en mantener en funcionamiento sus actividades, principalmente aquellas relacionadas al corto plazo, o más bien en sostener su capital de trabajo, ya sea para la adquisición de las materias primas para llevar a cabo la producción o comercialización, como también para el pago de los haberes de la nómina de sus empleados. Esto repercute negativamente ya sea tanto en el desenvolvimiento individual de las Pymes como también en el desarrollo de los propios sectores y de la localidad en la cual estas se encuentran inmiscuidas, y que difícilmente se pueda advertir un crecimiento o promoción a partir de nuevas líneas de financiamiento en estos contextos.

De esta manera y tomando los resultados y los antecedentes que han sido expuestos como fundamentos y argumentos en esta investigación, se puede decir que el acceso al financiamiento en las organizaciones se encuentra restringido, ya sea que los propios directivos de las organizaciones carecen de conocimientos para acceder a dicho financiamiento o bien porque no cuentan con la predisposición, ya sea porque no confían en los posibles planes o porque consideran que no cuentan con las capacidades para hacer frente a las distintas obligaciones futuras. Esto como se ha mencionado atenta contra el crecimiento global de las empresas, ya que no se encuentran en condiciones óptimas para cumplir con sus metas a largo plazo si estas se encontrasen definidas de manera formal.

Habiendo respondido a los interrogantes y dimensiones de esta investigación, se presentan a continuación diferentes limitaciones y fortalezas relacionadas a todo el pro-



ceso llevado adelante desde la identificación de antecedentes, la definición de las variables bajo análisis y el proceso de recolección, interpretación y presentación de los resultados.

Como primer limitante dentro de la metodología de la investigación se puede mencionar a la falta de representatividad que presenta la muestra tomada, ya que la misma no puede generalizarse a la realidad que viven las Pymes desde los términos poblacionales. Lo que quiere mencionarse es que las vivencias y experiencias que han sido expuestas corresponden a un grupo limitado de Pymes, que difícilmente pueda relacionarse a la realidad a nivel nacional que experimentan dichas organizaciones. Otro de los limitantes también se refirió a la falta de información precisa con la que se contó sobre la gestión financiera de algunas de las empresas, esto se debe a que los participantes, en este caso los directivos, consideraron que era información confidencial y que dentro de dicho contexto no era el mejor momento para expresarlas y profundizar sobre las mismas. Por último también se pudo advertir otra limitación relacionada a los períodos de inestabilidad que actualmente se están atravesando en el contexto de pandemia, lo cual delimitó la posibilidad de hacer que la entrevista fuese más fructífera, en donde no se pudo profundizar sobre diferentes aspectos debido a que el desarrollo de la misma se realizó de manera virtual y no de forma presencial.

Respecto a las fortalezas de la investigación, en primer lugar se destaca la aleatoriedad para la elección de las empresas, también se considera el contacto directo con los directivos de las organizaciones seleccionadas, en donde se logró apreciar la importancia que posee el acceso al financiamiento para el crecimiento de las Pymes. Dicha investigación también permitió observar los puntos débiles de las empresas para que estas los perfeccionen. Por otro lado también se considera como una fortaleza haber podido llevar adelante un trabajo que se planteó como un primer acercamiento sobre la temática y que

responde a la necesidad de continuar con una profundización y un mayor desenvolvimiento, tomando las posibles limitaciones para desarrollarlas y así llegar a conclusiones más certeras sobre las experiencias que transitan las Pymes familiares dentro de los contextos de inestabilidad. Para ello se establecieron diferentes líneas para futuras investigaciones que se encuentran relacionadas con la actual presentada.

Como futuras líneas de investigación, el primer punto que se toma es el aumento de la representatividad, tomando en este caso un mayor número de organizaciones para que sean partícipes dentro de la investigación, y que de esta manera puedan aportar resultados que permitan, como se mencionaba previamente extrapolar dichos datos a la realidad actual que transitan dichas organizaciones. Otra de las posibles futuras líneas de investigación data sobre la realización de un análisis comparativo entre aquellas Pymes familiares que se encuentren en la tercera o cuarta generación frente a aquellas que se encuentren en la primera o segunda. Esto es así debido a que de acuerdo a diferentes antecedentes, en la provincia de Córdoba y también a nivel nacional las Pymes familiares se encuentran en su mayoría transitando sobre la primera y segunda generación, y sería interesante reflexionar sobre cuáles han sido los procesos que han suscitado a las empresas a llegar a una tercera o cuarta generación, buscando evidenciar si el financiamiento ha sido uno de esos factores elementales. En relación a esta segunda línea de investigación se plantea profundizar sobre las variables de carácter familiar, ya sea desde el estudio de como las empresas aplican la profesionalización, los procesos de sucesión y la generación de los diferentes subsistemas familiares a medida que la misma va creciendo. Por último también se plantea la posibilidad de llevar adelante un estudio de investigación que termine plasmando una posible guía para los directivos y al mismo tiempo para futuros emprendedores, para que cuenten con los delineamientos específicos que deban llevar adelante para así generar una mayor posibilidad de acceder al financiamiento externo.

### *Conclusión*

Como conclusión final a lo analizado se puede expresar que las Pymes son una pieza fundamental para el desarrollo de la actividad económica de un país, y que el acceso al financiamiento representa un elemento indispensable para que estas puedan cumplir con sus objetivos, crecer a largo plazo y continuar con dicha contribución. Para esto, y de acuerdo a las reflexiones e interpretaciones a la cual se ha arribando, se considera importante aumentar el grado de conocimiento sobre los procesos de gestión interna para que el desenvolvimiento de la dimensión del financiamiento se aplique de manera estratégica, logrando cumplir con los objetivos del grupo familiar, tanto de sus propietarios, sus miembros familiares que actualmente se encuentran en las actividades de la empresa, como también de aquellos que no están trabajando en la misma. Con esto puede también advertirse la amplia versatilidad con la que cuenta el profesional Contador Público sobre el trabajo que el mismo puede desarrollar, en donde no solo se podrá desenvolver en actividades funcionales sobre las organizaciones, sino también en el desarrollo de este tipo de investigaciones que puedan aportar a un reconocimiento de las variables y de cómo la coyuntura afecta a las Pymes.

## Referencias

- AFIP Pymes (2020). *Beneficios para PyMEs registradas*, recuperado de: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/PYMES/default.asp>, el día 18/08/2020
- Allami, C. Cibils, A (2011). *El financiamiento bancario de las PYMES en Argentina*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/118/11819780004.pdf>, el día 13/08/2020
- Banco Nación (2020). *Nación Emprende*, recuperado de <https://www.bna.com.ar/Empresas/NacionEmprende/NacionEmprende>, el día 19/08/2020
- Bringas, M.A.L, Ribbert, E. Goddio, M.C (2017). *Observatorio de empresa familiar*, recuperado de: <https://acortar.link/hyVxh>, el día 12/08/2020
- Briozzo, A, Vieger, H, Castillo, N, Pesce, G. Speroni, M.C (2015). *Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal?*, recuperado de: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0123-59232016000100009](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-59232016000100009), el día 13/08/2020
- Guercio, M.B, Vigier, H.P, Briozzo, A, Martínez, L.B (2016). *El financiamiento de las Pymes del sector Software y Servicios Informáticos en Argentina*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/2821/282144830003.pdf>, el día 23/10/2020

- Jaramillo Salgado, V.H (2002). *Las empresas familiares frente a la implementación de Sistemas de control de Gestión*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/631/63170203.pdf>, el día 12/08/2020
- Ministerio de Producción (2020). *Pymes registradas*, recuperado de: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>, el día 21/08/2020
- Molina Parra, P.A. Botero Botero, S. Montoya Monsalve, J.N (2016). *Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/646/64650087006.pdf> , el día 23/10/2020
- Morini Marrero, S. Solari, E (2015). *Factores de las dificultades de financiación de las Pymes en Latinoamérica*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651382002.pdf>, el día 13/08/2020
- PWC (2020). *Expectativas 2020- Pymes en Argentina*, recuperado de: <https://acortar.link/Q5UiP>, el día 18/08/2020
- Rivera, G. Israel, S (2013). *Modelo de gestión para las empresas familiares con perspectivas de crecimiento y sostenibilidad*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/4259/425941261003.pdf>, el día 12/08/2020
- Rueda Galvis, J.F. (2011). *La profesionalización, elemento clave del éxito en la empresa familiar*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/3579/357935477001.pdf>, el día 12/08/2020.
- Sainz de Vicuña Ancín, J.M (2015). *El plan estratégico en la práctica*. Madrid. ESIC, el día 21/08/2020

## **Anexo**

### *Anexo 1: Consentimientos informados*

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

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

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

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

Firma: \_\_\_\_\_

*Consentimientos informados*

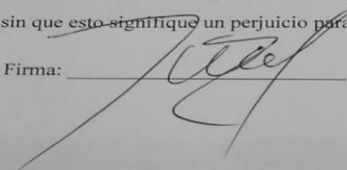
Yo, Sofía Mignani, en mi carácter de investigadora, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

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

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

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

Firma: \_\_\_\_\_



*Consentimientos informados*

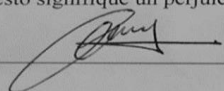
Yo, Sofía Mignani, en mi carácter de investigadora, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

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

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

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

Firma: \_\_\_\_\_



*Consentimientos informados*

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

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

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

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

Firma: 

*Consentimientos informados*

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

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

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

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

Firma: 



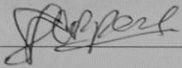
*Consentimientos informados*

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

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

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

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

Firma: 

*Anexo 2: Modelo de guía de pautas*

<b>Pautas</b>	<b>Posibles preguntas</b>
<b>Aspectos Generales</b>	¿Cuál es la industria y el mercado al cual pertenece la empresa?
	¿Cuál es la trayectoria de la organización?
	¿Porqué considera que su empresa es familiar?
	¿Qué productos y/o servicios se ofrecen?
<b>Objetivos</b>	¿Cuál fue el motivo por el cual se formó la empresa?
	¿Qué tipo de objetivos presenta en la actualidad?
	¿Cuenta con la formalización de objetivos a largo plazo?
	¿Qué considera más relevante, la rentabilidad, el crecimiento o la consolidación de la empresa?
	¿Cuentan con estrategias formales para el cumplimiento de dichos objetivos?
<b>Proceso de toma de decisiones</b>	¿Se hace partícipe a los miembros familiares en la toma de decisiones a largo plazo?
	¿Cómo es el proceso de toma de decisiones?
	¿Se cuenta con algún documento específico para lograrlo de forma amena?
<b>Financiamiento</b>	¿Qué tipo de financiamiento o mezcla de financiamiento utiliza la organización?
	¿A buscado financiamiento externo? ¿Lograron acceder al mismo?
	¿Cuáles considera que son los limitantes para acceder al financiamiento externo?
	¿Considera que existe acompañamiento por parte del Estado en este término?
	¿Cuáles son los destinos que se asocian a ese financiamiento? (Usos).
<b>Aspectos coyunturales</b>	¿Cuáles considera que son las variables o aspectos externos que influyen en el acceso al financiamiento?
	¿Considera que los mismos se mantendrán en el tiempo o se complejizarán?
	¿Qué variables analiza al momento de buscar financiamiento externo?

Anexo 3: Grilla de análisis

- Clasificación según su propiedad, vencimiento y procedencia:

Clasificación	
Según su propiedad	Privado
	Estatal
Según su vencimiento	Corto plazo
	Largo plazo
Según su procedencia	Estado
	Bancos públicos
	Bancos privados

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

- Destinos (Usuario):

Destinos	Micro empresas.
	Pequeñas empresas.
	Medianas empresas.

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

- Beneficios:

Beneficios otorgados	Créditos blandos.
	Crédito para capital de trabajo.
	Crédito para inversiones en maquinaria.
	Crédito para proyectos de inversión.

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

- Requisitos:

Requisitos para acceder	Registro MiPyME.
	Monto mínimo.
	Garantías.

Fuente: elaboración propia en base al relevamiento.

- Especificaciones (Montos, tasas de interés, sistema de amortización, otros).

*Anexo 4: Presentación de empresas analizadas*

<b>Empresa/Datos</b>	<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>	<b>Empresa 5</b>
<b>Rubro/Actividad</b>	Gastronómico	Industria Agrícola	Industria Metalmecánica	Comercial	Autoservicio mayorista
<b>Años de antigüedad</b>	21 años	30 años	63 años	20 años	75 años
<b>Generación al mando</b>	Segunda y Tercera	Primera	Segunda	Primera	Segunda
<b>Cantidad de familiares</b>	Tres	Tres	Dos	Dos	Dos
<b>Puesto de trabajo de cada familiar</b>	1: Caja	1: Dirección y administración	1: Socio Gerente	1: Gerente administración	1: Administrador /RRHH
	2: Cobranzas pagos y atención al público	2: Operario	2: Socio Gerente	2: Atención al público	2: Parte comercial
	3: Administrador del dinero	3: Cobranzas y pagos			

*Anexo 5: Transcripción de las entrevistas*

**Pregunta: ¿Cuál es la industria y el mercado al cual pertenece la empresa?**

Empresa 1: Bueno nuestra empresa se encuentra consolidada en la industria gastronómica, somos un restaurant para todos los públicos, contamos ya con 21 años de antigüedad.

Empresa 2: Nuestra empresa es una industria agrícola.

Empresa 3: Nosotros tenemos una industria metalmecánica con más de 60 años de antigüedad dedicada a la fabricación de maquinaria.

Empresa 4: La empresa está contemplada en la industria textil, comercialización de indumentaria y calzado minorista.

Empresa 5: La empresa está consolidada en el mercado comercial, es un autoservicio mayorista.

**Pregunta: ¿Cuál es la trayectoria de la organización?**

Empresa 1: La empresa cuenta con 21 años de trayectoria.

Empresa 2: Cuenta con 30 años de trayectoria.

Empresa 3: Exactamente la empresa cuenta con 63 años de trayectoria.

Empresa 4: En abril del 2000 comenzamos, asique cuenta con 20 años de trayectoria.

Empresa 5: Cuenta con 75 años de trayectoria.

**Pregunta: ¿Por qué considera que su empresa es familiar?**

Empresa 1: Lo consideramos así porque viene de una generación anterior, la inicio mi papá, la continué yo y ahora mis hijas junto a mi apostamos para que siga adelante.

Empresa 2: Y, porqué con mi mujer la consolidamos y ahora nuestra hija mayor es participante activa también.

Empresa 3: La fundó nuestro padre y ahora está en manos de mi hermano y mía.

Empresa 4: Es familiar porque trabajan integrantes mayormente de la familia, no tenemos muchos empleados.

Empresa 5: Porque la fundó mi papá y hoy en día es la empresa de la familia, la llevamos a cabo mi hermano y yo actualmente.

**Pregunta: ¿Qué productos y/o servicios se ofrecen?**

Empresa 1: Tenemos un restaurant por ende nuestro producto es la comida, y el servicio es la atención en nuestro espacio.

Empresa 2: Al principio se fabricaba labranza convencional. Luego, en el año 2000 incorporamos discos de siembra directa y más tarde secciones cortantes para cosechadoras, discos de rastras y cuchillas para mixer.

Empresa 3: Fabricación de maquinaria agrícola: Tolvas, embolsadoras, sembradoras y mixers verticales.

Empresa 4: Ofrecemos servicio de venta al público y vía web de artículos de indumentaria y calzado de marcas generales.

Empresa 5: Tenemos un hipermercado mayorista y minorista de productos alimenticios, también hay productos de limpieza, perfumería y bebidas.

**Pregunta: ¿Cuál fue el motivo por el cual se formó la empresa?**

Empresa 1: Por necesidad económica.

Empresa 2: Desde muy joven tuve que trabajar, y siempre supe que esta era mi área, un día se presentó la oportunidad, empecé comprando maquinaria necesaria y así de a poco nos fuimos formando para llegar a lo que somos hoy como empresa.

Empresa 3: Nuestro padre con ideas emprendedoras y pensando en el productor rural inicia la fabricación de las primeras cosechadoras motrices de maní, y así otro tipo de maquinaria.

Empresa 4: La micro empresa se formó con el objetivo de sustentar los gastos de la familia y para incluir a los integrantes de la misma con una proyección de progreso a largo plazo.

Empresa 5: Se presentó la oportunidad de inversión con una proyección pensando en la familia.

**Pregunta: ¿Qué tipo de objetivos presenta en la actualidad?**

Empresa 1: El objetivo nuestro es seguir creciendo y expandirnos cada vez un poco más.

Empresa 2: Es nuestro principal objetivo llevarle soluciones al hombre del campo.

Empresa 3: Como objetivos principales la empresa trata de proveer al hombre de campo productos de excelente calidad, innovadores y de larga vida útil, para lograr también la plena satisfacción, confianza y fidelidad hacia nuestra marca mediante el compromiso de creación de valor y mejora permanente de todos nuestros procesos.

Empresa 4: Los objetivos actuales son progresar en todo lo que tenga que ver con E-COMMERCE en general, el mundo de la actualidad consume cada vez más a través de redes sociales.

Empresa 5: Es nuestro actual objetivo continuar expandiéndonos hacia más localidades vecinas.

**Pregunta: ¿Cuenta con la formalización de objetivos a largo plazo?**

Empresa 1: No.

Empresa 2: Si, como empresa familiar somos muy visionarios.

Empresa 3: Sí, tratamos de que sea una empresa en constante innovación tecnológica y continuo crecimiento.

Empresa 4: No contamos con formalización a largo plazo pero estamos en camino a ello.

Empresa 5: Contamos con formalización de objetivos a largo plazo.

**Pregunta: ¿Qué considera más relevante, la rentabilidad, el crecimiento o la consolidación de la empresa?**

Empresa 1: Ya logramos la consolidación de la empresa en el mercado, por lo tanto considero que nos enfocamos más en la rentabilidad y el crecimiento.

Empresa 2: Considero que nuestra empresa ya está consolidada ya que tenemos tres décadas de trayectoria, asique la rentabilidad es el aspecto más importante al día de hoy.

Empresa 3: Consideramos más relevante la rentabilidad ya que la empresa aspira a hacer crecer su participación en el mercado generando una oportunidad de desarrollo a su personal y una contribución positiva a la sociedad.

Empresa 4: En este momento la rentabilidad es lo más relevante, seguido del crecimiento y por último la consolidación de la misma.

Empresa 5: La rentabilidad y el crecimiento.

**Pregunta: ¿Cuentan con estrategias formales para el cumplimiento de dichos objetivos?**

Empresa 1: Sí.

Empresa 2: Sí.

Empresa 3: Sí.

Empresa 4: Con respecto a las estrategias se toman acciones, aunque el mercado es tan cambiante en este país debido al pobre acompañamiento del Estado que resulta más difícil ya que siempre tenemos que estar modificando las acciones a tomar.

Empresa 5: Sí.

**Pregunta: ¿Se hace partícipe a los miembros familiares en la toma de decisiones a largo plazo?**

Empresa 1: Sí, seguro es un trabajo completamente en equipo, somos una familia muy consolidada en ese sentido.

Empresa 2: Sí, por supuesto que sí.

Empresa 3: Sí, las decisiones las tomamos juntos, somos presidente y vicepresidente de la empresa.

Empresa 4: Sí, las decisiones de cualquier tipo las tomamos siempre juntos.

Empresa 5: Sí.

**Pregunta: ¿Cómo es el proceso para la toma de decisiones?**

Empresa 1: Se plantean las ideas y analizamos entre los tres miembros si es viable.

Empresa 2: Analizamos si hay un problema o algo que requiera de una decisión y evaluamos las posibles soluciones.

Empresa 3: Somos una empresa grande, por ende es un proceso que pasa por muchas instancias y por muchas personas, te lo resumo, primero se evalúa el problema y se analizan posibles soluciones, hasta dar con la más certera.

Empresa 4: Se toman en cuenta muchos parámetros como el precio de los artículos a la venta de la competencia tanto física como en la web, estilo o tendencia del consumo preferente de nuestro segmento de clientes, estrategia comercial a seguir de acuerdo a los parámetros calculados.

Empresa 5: Se convoca a una reunión primeramente donde se plantean las nuevas propuestas o problemáticas, ahí se realiza un análisis y vemos que resulta más óptimo.

**Pregunta: ¿Se cuenta con algún documento específico para lograrlo de forma amena?**

Empresa 1: No.

Empresa 2: Sí, de eso se encarga mi mujer.

Empresa 3: Sí.

Empresa 4: No.

Empresa 5: Sí.

**Pregunta: ¿Qué tipo de financiamiento o mezcla de financiamiento utiliza la organización?**

Empresa 1: Reservas que tiene la empresa y si es necesario hacer algo que conlleve más hacemos un aporte los tres socios.

Empresa 2: Financiamiento propio, reservas.

Empresa 3: Financiamiento propio, aportes de los socios y reservas.

Empresa 4: Financiamiento externo de préstamos bancarios y a través de plazos con valores y plazos de hasta 6 meses.

Empresa 5: Financiamiento propio, reservas.

**Pregunta: ¿A buscado financiamiento externo? ¿Lograron acceder al mismo?**

Empresa 1: Sí, pero son muy limitados, estuvo como opción más de una vez sí, pero no accedimos finalmente.

Empresa 2: No se requirió por el momento.

Empresa 3: No lo solicitamos.

Empresa 4: Sí y en varias oportunidades.

Empresa 5: No lo solicitamos.

**Pregunta: ¿Cuáles considera que son los limitantes para acceder al financiamiento externo?**

Empresa 1: Exigen muchos requisitos, la información no es clara y de este modo se puede observar también una falta de confianza.

Empresa 2: La falta de confianza de las entidades en las Pymes y excesivos requisitos para acceder.

Empresa 3: Las altas tasas de interés, los documentos requeridos y la falta de confianza para otorgarlos.

Empresa 4: Excesivos requisitos para poder acceder a los mismos y falta de claridad en la información requerida, de esta forma se muestra la carencia de confianza que existe por parte de las entidades

Empresa 5: Los plazos de devolución, las altas tasas de interés, se exigen muchas garantías y esto muestra la falta de confianza hacia las Pymes.

**Pregunta: ¿Considera que existe acompañamiento por parte del Estado en este término?**

Empresa 1: No, totalmente disconforme.

Empresa 2: Prefiero contestar solo que no.

Empresa 3: Nosotros somos una empresa consolidada hace años, tuvimos la suerte de cierta forma de heredar lo que nuestro padre fundó, pero opino que poco y nada.

Empresa 4: El Estado solo acompaña con la recaudación de impuestos que cada vez es mayor la carga impositiva y por lo tanto es insostenible por lo menos en nuestro rubro.

Empresa 5: No contesta.

**Pregunta: ¿Cuáles son los destinos que se asocian a ese financiamiento? (Usos).**

Empresa 1: Principalmente para infraestructura y maquinarias, podría también utilizarse para la compra de mercadería y para el pago de alquileres.

Empresa 2: Para infraestructura y maquinarias.

Empresa 3: Se utilizaría para infraestructura.

Empresa 4: El principal destino es para mercadería y para el pago de alquileres.

Empresa 5: En un hipotético caso para infraestructura y maquinarias.

**Pregunta: ¿Cuáles considera que son las variables o aspectos externos que influyen en el acceso al financiamiento?**

Empresa 1: Yo pienso que la falta de confianza en las Pymes para devolver dicho financiamiento.

Empresa 2: No contesta.

Empresa 3: No contesta.

Empresa 4: Lo único que ve el gobierno es que tengas los medios para la devolución.

Empresa 5: No contesta.

**Pregunta: ¿Considera que los mismos se mantendrán en el tiempo o se complejizarán?**

Empresa 1: Ojalá que no, pero por esta falta de confianza parece que se va a complejizar más a la hora de prestar financiamiento a las Pymes.

Empresa 2: No contesta.

Empresa 3: No.

Empresa 4: No creo que se mantengan en el tiempo, por lo menos en nuestro rubro.

Empresa 5: No contesta.

**Pregunta: ¿Qué variables analiza al momento de buscar financiamiento externo?**

Empresa 1: Buscaríamos una opción que no presente limitantes, con información clara.

Empresa 2: Se analizaría la información, principalmente las tasas de interés y los plazos de devolución.



Empresa 3: Información clara.

Empresa 4: Tendría en cuenta la proyección del emprendimiento, las personas que hay a cargo y asegurar que dicha financiación sea destinada para lo que se solicitó.

Empresa 5: No contesta.