

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado

Manuscrito científico

Análisis del financiamiento público en Pymes familiares de Córdoba

Analysis of public financing in family SMEs in Córdoba

Carrera: Contador Público

Autor: Florencia Ana Pucheta Ternavazio

Legajo: VCPB25315

DNI: 25.545.057

Tutor: Rogelio Cristian Lombardo

Córdoba, Diciembre de 2021

Índice

Introducción	4
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos	15
Métodos	16
Diseño	16
Participantes.....	16
Instrumentos	17
Análisis de datos	17
Resultados.....	19
Objetivos y Problemáticas de las Pymes familiares	19
Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares.....	21
Opciones de financiamiento con bancos públicos	22
Discusión	24
Referencias	34
Anexo.....	36

Resumen

En esta investigación se analizaron las opciones de financiamiento público que existen en la provincia de Córdoba, Argentina, dirigidas a las pymes familiares, considerando el contexto de inestabilidad económica del año 2021. Dicho análisis permitió el establecimiento de parámetros que servirán, en un futuro, para formalizar una herramienta de asesoramiento que le sirva a las pymes familiares a acceder a la financiación pública para subsistir y cumplir con sus objetivos de crecimiento. El estudio fue no experimental, descriptivo con un enfoque mixto, en donde se abordaron a 5 casos de empresas familiares a través del desarrollo de entrevistas. Las variables bajo estudio se basaron en la descripción de los objetivos y problemáticas que presentan las Pymes familiares, la identificación de las fuentes de financiamiento utilizadas, el análisis sobre las opciones de financiamiento público y la definición de los parámetros para diseñar la herramienta mencionada. En base a la interpretación de los resultados revelados, se concluye que existe una discrepancia con los antecedentes utilizados como referencias, ya que los mismos plantean que el acceso al financiamiento público es complejo para las Pymes, además de que las instituciones de dicho sector no se encuentran predispuestas a brindar una asistencia financiera. Pues bien, con esta investigación, se destaca que la banca pública se encuentra desarrollando alternativas y programas de asesoramiento y acompañamiento para que las Pymes puedan transitar los contextos de inestabilidad, por lo que se posiciona como una alternativa eficiente para el financiamiento de las actividades y objetivos organizacionales.

Palabras clave: Empresa. Familia. Financiamiento. Banca. Público.

Abstract

This research analyzed the public financing options that exist in the province of Córdoba, Argentina, aimed at family SMEs, considering the context of economic instability in 2021. This analysis allowed the establishment of parameters that will serve, in the future, to formalize an advisory tool that helps family SMEs to access public financing to survive and meet their growth objectives. The study was non-experimental, descriptive with a mixed approach, where 5 cases of family businesses were approached through the development of interviews. The variables under study were based on the description of the objectives and problems presented by family SMEs, the identification of the sources of financing used, the analysis of public financing options and the definition of the parameters to design the aforementioned tool. Based on the interpretation of the revealed results, it is concluded that there is a discrepancy with the antecedents used as references, since they suggest that access to public financing is complex for SMEs, in addition to the fact that the institutions of said sector are not They find themselves predisposed to provide financial assistance. Well, with this research, it is highlighted that public banking is developing alternatives and advisory and support programs so that SMEs can go through instability contexts, which is why it is positioned as an efficient alternative for financing activities and organizational goals.

Keywords: Company. Family. Financing. Banking. Public.

Introducción

En este trabajo se buscaron analizar las opciones de financiamiento público que existen para las Pymes familiares dentro de la provincia de Córdoba, Argentina. Debido a los acontecimientos y fenómenos de actualidad, marcados por una fuerte inestabilidad y recesión económica, las pequeñas y medianas empresas, Pymes, cuentan con una dificultad para mantener en funcionamiento sus operaciones y destinar fondos para el cumplimiento de sus objetivos de largo plazo.

De acuerdo con una investigación realizada por Allami y Cibils (2011) durante estos contextos de inestabilidad, las instituciones financieras, principalmente las privadas, llevan adelante un endurecimiento de los requisitos solicitados para el acceso al crédito bancario, lo que implica un recorte sobre las posibilidades de acceder a dichas líneas para las Pymes. Sin embargo, durante dichos contextos, el Estado, organismos públicos e instituciones bancarias de tal índole, llevan a cabo un aumento en función del acompañamiento y asesoramiento de las Pymes, con el fin de contribuir a su estabilidad y potenciar el sostenimiento de las mismas.

Es a partir de esta premisa planteada, que se realizó un enfoque sobre las opciones de financiamiento que ofrecen las entidades públicas dirigidas a las Pymes para sortear las adversidades del entorno y brindarles oportunidades de mantener en funcionamiento sus operaciones, ayudándolas a cumplir con sus expectativas y poder crecer en el mediano y largo plazo.

Ahora bien, se considera relevante contar con una aproximación sobre conceptos relativos al financiamiento, sus objetivos, procesos implicados, fuentes disponibles y

dificultades que atraviesan las Pymes para su adquisición. Además, al realizar una focalización sobre las Pymes de origen familiar, se exponen también las características esenciales de estas, reconociendo las diferencias que existen en los procesos de gestión interna y cómo estas se relacionan a las oportunidades de financiamiento.

El financiamiento puede considerarse una de las herramientas fundamentales para que una organización pueda establecer los mecanismos necesarios para nutrir sus operaciones, llevarlas adelante, cumplir con las expectativas de sus grupos de interés, y consolidarse en el mercado, contribuyendo de esta manera a su crecimiento. De esta manera, de acuerdo con Castro Gamero (2019) el financiamiento puede entenderse como el proceso mediante el cual una empresa, un individuo o grupo de estos, adquiere fondos con el fin de destinarlos a una operación puntual. En las empresas, el financiamiento se origina en su estructura de financiamiento, conformada por los pasivos y por el patrimonio neto, para destinarlo a sus activos y agregarle valor, es decir a su estructura económica.

Sin embargo, la operativa no es tan simple como parece, ya que se requiere de la toma de decisiones objetiva para establecer un nivel de endeudamiento óptimo que contribuya al crecimiento de la organización sin perder el control absoluto de esta.

Continuando con Castro Gamero (2019) el nivel de endeudamiento en una empresa debería situarse entre un 40% y un 60%, ya que, como se explicaba, el exceso de endeudamiento, es decir de uso de fondos de terceros, puede llevar a una pérdida en el control de la empresa, perdiendo así autonomía sobre la gestión organizativa.

De esta manera se puede decir que las decisiones de financiamiento y endeudamiento empleadas por las organizaciones tiene una relación directa sobre el

desenvolvimiento de la misma, en la valoración de sus activos, en la capacidad de generar efectivo y contar con liquidez y solvencia, y en la rentabilidad operativa de la empresa y la de sus socios. Escoger las fuentes y niveles de financiamiento entonces debe llevarse adelante desde políticas y principios bien marcados, para de esta forma nutrirse de una gestión eficiente, ayudando así al cumplimiento de sus objetivos.

Dentro de las fuentes de financiamiento, se las pueden clasificar desde diferentes categorías, sin embargo la manera más común de clasificación se basa en el origen de los fondos, los cuales pueden ser internos, es decir provenientes del patrimonio neto, o externos, en este caso desde el pasivo.

En cuanto a las fuentes internas, también conocidas como autofinanciamiento, se pueden mencionar al aporte de los socios, la utilización de reservas para emergencias o acontecimientos extraordinarios, el uso por parte de los socios de fondos no distribuidos, las amortizaciones de bienes, y las desinversiones o ventas de bienes ociosos (Díaz de León, Rodríguez, Esparza, 2018).

El autofinanciamiento cuenta con la particularidad de que su adquisición es más concreta y fácil de conseguir, al contrario de las fuentes externas, ya que no se requiere de un análisis minucioso sobre la situación económica y financiera, además que permite contar con un mayor control sobre las operaciones y la propiedad empresarial. Sin embargo, estas fuentes tienen una limitación, la cual se basa en que los fondos no son ilimitados, es decir que si la empresa siempre hace uso de estas alternativas, comenzará a tener una desvalorización de sus activos y una pérdida de rentabilidad

Por el contrario, las fuentes de financiamiento externas presentan mayores complejidades al momento de su adquisición. Entre dichas fuentes se pueden mencionar a: créditos bancarios públicos y privados, cheques de pago diferido, descuentos de cheques, echeq - cheques electrónicos, Sociedades de Garantía Recíproca SGR, créditos estatales, planes de moratoria de deudas tributarias y de seguridad social en Afip, documentos pagaré, contratos de *leasing* financiero, obligaciones negociables, contrato de *Conformin*, .créditos comerciales y acuerdos entre proveedores. *Crowdfunding*., fideicomiso financiero, financiamiento a través de *business angle*, capital de riesgo para empresas incipientes. Puede observarse que, existe una amplia variedad de alternativas de financiamiento externo para las Pymes, sin embargo como se venía planteando, durante los estadios de inestabilidad económica el acceso a estas fuentes suele volverse más complejo. Las razones de esto se basan, en primera medida, debido a que las entidades que originan estos fondos endurecen los requerimientos y requisitos necesarios para realizar la calificación crediticia de las Pymes, llevando en muchas instancias a la restricción de acceso al financiamiento.

Allami y Cibils (2011) plantean que durante estos contextos las entidades financieras suelen buscar un menor riesgo ante los solicitantes de créditos, aumentando de esta manera las tasas de interés, disminuyendo los plazos de los créditos y las cuotas de cancelación, la solicitud de garantías que avalen la incobrabilidad de los mismos.

Al mismo tiempo, las Pymes cuentan con dificultades para acceder a estos financiamientos debido a que se les vuelve muy difícil presentar de manera organizada los documentos solicitados, estos relacionados con la situación económica y financiera. Las razones de esta dificultad se basan en que las pequeñas y medianas organizaciones no llevan adelante la registración de su información de manera formalizada, careciendo de

datos confiables, aumentando su riesgo de incobrabilidad y disminuyendo sus posibilidades para acceder a estas fuentes de financiamiento (Allami y Cibils, 2011).

De acuerdo a investigaciones previas, tal como es el caso de la realizada por Castro Gamero (2019), se observa que las Pymes cuentan con un bajo uso de fuentes de financiamiento externas, dadas las razones previamente mencionadas. Sin embargo, se destaca que los directivos de las Pymes consideran que este tipo de fuentes tiene una amplia relación con el crecimiento de sus organizaciones, es decir que, de conseguir un acceso se estaría contribuyendo a la mejora continua de la empresa.

Es aquí donde puede plantearse uno de los desafíos de las empresas y de las instituciones financieras, para que estas trabajen de manera conjunta en crear un espacio en donde las Pymes puedan adquirir financiamiento y así mejorar sus condiciones competitivas, cumpliendo con sus expectativas y las de sus socios.

A su vez, Castro Gamero (2019) plantea en su investigación que las Pymes, de acceder a créditos externos, los utilizarían principalmente para la adquisición de bienes materiales, es decir de productos destinados para la producción y comercialización, impulsando su crecimiento de manera escalonada.

De manera similar, Díaz de León, Rodríguez y Esparza (2018) expresan que el financiamiento en las Pymes, independientemente de que sea interno o externo, contribuye significativamente a la resolución de inconvenientes en la gestión de la empresa. Los beneficios suelen estar asociados a la subsistencia en el sector en el cual se desenvuelven, aspectos que cada vez presentan una dificultad mayor ante los nuevos avances tecnológicos y el aumento de la capacidad de negociación de los clientes. También el empleo de

financiamiento ayuda a consolidar la empresa en el mercado, lo cual tiene una amplia relevancia dado a que las Pymes suelen presentar una tendencia de desaparición durante sus primeros años de vida.

Puede decirse entonces que el financiamiento tiene una especial relevancia en el quehacer empresarial, dado a que contribuye al cumplimiento de los proyectos y objetivos, como también a la resolución de inconvenientes, los cuales durante los contextos de inestabilidad suelen profundizarse.

Ahora bien, las Pymes al contar con una dificultad mayor para el acceso al financiamiento externo se posicionan sobre el uso de fuentes tradicionales, preferentemente internas, basadas en el uso de reservas y en el aporte de los socios. Esto tiene un beneficio cuasi inmediato en la resolución de problemas, sin embargo dichos financiamientos no contribuyen al crecimiento de igual manera en la que lo hacen las fuentes externas, ya que se pierde valor sobre los fondos u acciones de los socios y sobre los márgenes de maniobra con los que dispone la empresa. Esta pérdida de valor, se verá reflejada en la situación patrimonial y en el estado de flujos de la empresa, recortando aún más las posibilidades de ser aceptados, en un futuro, por entidades financieras externas (Mora Torres, 2017).

Contando con un conocimiento sobre la importancia del financiamiento, se pasa a establecer la relación que tiene la banca pública en el ofrecimiento de líneas de crédito para las empresas, especialmente para las pequeñas y medianas empresas.

Las decisiones de financiamiento que determinan las organizaciones dependerán de las características de cada una de ellas, en donde una herramienta fundamental para

condicionar una buena decisión de financiamiento se basa en el desarrollo de planificaciones estratégicas de financiamiento.

Riofrio, Villagrán y Poaquiza (2017) plantean que la planificación financiera es una herramienta clave a la hora de tomar decisiones de financiamiento. Dicha herramienta permite pronosticar las necesidades de fondos futuras que una organización tendrá en un futuro, tanto de sus ingresos como de los egresos, generando así un relevamiento de la situación en la cual las empresas se encuentran, y a partir de ello, determinar las estructuras de capital y de endeudamiento óptimas de acuerdo a las necesidades específicas de cada una de ellas.

Desarrollar estos procesos son elementales a la hora de establecer qué tipo de fuentes utilizar y las cantidades requeridas, principalmente para evitar tomar decisiones erróneas que pongan en juego la continuidad empresarial.

Contando con una aproximación sobre el financiamiento, su importancia y la implicancia que tiene la banca pública en el otorgamiento de fondos durante los contextos de inestabilidad, se pasa a explayar sobre los conceptos atribuibles a las empresas familiares, ya que estas cuentan con características muy marcadas respecto a las organizaciones convencionales o no familiares.

Existe un amplio número de autores que a lo largo de la historia han buscado conceptualizar a la empresa familiar. Sin embargo a los fines de organizar la información se toma el concepto planteado por Belausteguigoitia Rius (2017) el cual plantea que una empresa familiar es aquella organización que se encuentra dirigida y controlada por un grupo de miembros que pertenecen a una familia. De esta manera, se puede decir que la

principal diferencia que existe entre una empresa no familiar de las familiares respecta a los miembros involucrados en el proceso de gestión interna.

A su vez, las empresas familiares pueden ser conceptualizadas a través de la teoría sistémica, entendiéndolas a estas como la formación de diferentes subsistemas, cada uno de ellos con objetivos e intereses particulares.

Como se expresa cada uno de estos subsistemas presentan un objetivo en particular, en donde se destaca que el objetivo de toma empresa familiar se basa en la trascendencia como empresa familiar y el mantenimiento de estas características a lo largo del tiempo.

En la interacción entre los subsistemas suelen presentarse una serie de conflictos a nivel interno, los cuales podrán ser minimizados a través de la utilización de herramientas específicas de gestión y planificación estratégicas para empresas familiares, las cuales se basan en el desarrollo de protocolos familiares, la definición de órganos de gobierno dentro de la estructura organizacional, y la planificación de la sucesión familiar (Belausteguigoitia Rius, 2017). Entre los conflictos de la empresa familiar se pueden destacar a: conflictos relacionados en la comunicación, conflictos basados en el traspaso de la propiedad, conflictos basados en la delegación de actividades a miembros familiares, conflictos en la toma de decisiones por intereses contrapuestos, conflictos relacionados a los criterios para el ingreso de familiares a la empresa, conflictos sobre las retribuciones económicas a miembros familiares, conflictos basados en el retiro de familiares y en la sucesión de la dirección, conflictos relacionados al manejo del dinero, conflictos en base a las decisiones de financiamiento.

A medida que la empresa crece, podrá contar con un mayor grado de formalización en las herramientas descritas anteriormente, de manera tal que pueda aumentar su eficiencia en la gestión general del negocio y posibilitar el sostenimiento de las actividades, permitiendo el ingreso de nuevos familiares a la cúpula directiva, llevando a la empresa a un nivel mayor de competitividad y reconocimiento en el mercado.

Una de las herramientas de profesionalización de la empresa familiar que tiene una especial relación en base al financiamiento se basa en el protocolo familiar, el cual data sobre la delimitación de una serie de principios, normas y pautas para que la toma de decisiones y la gestión interna se lleven adelante de manera correcta. En tanto, dentro del protocolo familiar, se podrán establecer, de acuerdo con Herrera Bernal (2018) los siguientes principios: Normas de remuneración entre los miembros familiares y no familiares, políticas de dividendos entre los diferentes propietarios, familiares y ajenos a esta, políticas para la valoración de las acciones de los propietarios, normas basadas en la transmisión de la propiedad de las acciones de la empresa, pautas para la toma de decisiones basadas en el acceso y distribución de los fondos.

En relación al financiamiento y la empresa familiar, se ha recuperado una investigación que relata las decisiones de financiamiento de estas organizaciones. El trabajo realizado por Aguilar y Briozzo (2020) expresa que en las Pymes familiares existe un principio llamado riqueza socioemocional que tiene una fuerte relación con las decisiones financieras que establezca la familia directora en el corto, mediano y largo plazo.

Puntualmente los autores exponen que las empresas familiares tratan de buscar menos financiamiento externo debido a que consideran que al hacerlo perderán parte del

control sobre la propiedad, generando así un ciclo en el cual la esencia familiar comenzará a desligarse de la empresa. Además, plantean que las decisiones familiares del financiamiento tienen una dificultad mayor cuando no existen pautas planteadas, en donde los directivos, especialmente los fundadores, es decir la primera generación familiar, cuentan con una oposición hacia el riesgo del financiamiento, en tanto las generaciones más jóvenes ven al financiamiento como un factor elemental para el crecimiento y el desarrollo de los negocios (Aguilar y Briozzo, 2020).

De esta forma, las empresas familiares se abocarán mayoritariamente sobre el autofinanciamiento, que como se planteaba anteriormente, cuenta con beneficios basados en la simplicidad de los procesos para su adquisición, sin embargo le quitará, en el largo plazo, valor a los activos y a las acciones de los propietarios, viendo en este caso que no es la mejor opción para las empresas utilizar este financiamiento.

Sin embargo, habiendo desarrollado el planteamiento temático, se puede observar que existe una fuerte complejidad y contra posiciones, ya que es más óptimo buscar financiamiento externo para contribuir al crecimiento estratégico de las empresas pero su accesibilidad es más baja, en tanto que el uso de las fuentes de financiamiento internas son más fáciles de conseguir pero no contribuyen de manera eficiente en el desarrollo organizacional.

Es aquí en donde se posiciona la banca pública como un instrumento de mayor alcance para las pequeñas y medianas empresas, ya que dentro de sus objetivos se encuentran disminuir las asimetrías en el mercado y por otro lado contribuir al crecimiento económico de manera sostenible.

De esta manera se plantea como problema de investigación analizar las opciones de financiamiento público que existen en la actualidad dentro de la Argentina, en concreto sobre la provincia de Córdoba, para utilizar dichas fuentes en beneficio del cumplimiento de los objetivos empresariales y de la superación de las barreras que la recesión económica supone para este tipo de organizaciones.

Así, surgieron una serie de interrogantes que buscaron ser respondidos con la presente investigación: ¿Cuál es el rol de la banca pública en el financiamiento de las Pymes familiares? ¿Existen mayores alternativas desde el ámbito público que en el sector privado? ¿Es más accesible llegar a estas fuentes? ¿Qué deben tener en cuenta las empresas al momento de solicitar financiamiento en este tipo de organismos? ¿Es recomendable financiarse externamente durante los contextos de inestabilidad? ¿Qué objetivos y problemáticas presentan las Pymes familiares de la provincia de Córdoba en este contexto? ¿Qué tipo de financiamiento utilizan? ¿Cuáles han sido las razones para determinar ese tipo de financiamiento?

Para poder responder a este conjunto de interrogantes se han determinado los siguientes objetivos, caracterizándolos como general y específicos, los cuales enmarcaron el proceso de análisis a lo largo de la investigación.

Objetivo general

Analizar las opciones de financiamiento público que existen en el contexto del año 2021 para las Pymes familiares de la provincia de Córdoba con el fin de establecer los parámetros para el diseño de una herramienta de asesoramiento para acceso a créditos que le permita subsistir en el contexto de inestabilidad actual.

Objetivos específicos

1. Describir los objetivos actuales de las Pymes familiares y los problemas que presentan para su cumplimiento en el contexto del año 2021.
2. Advertir las fuentes de financiamiento que utilizan las Pymes familiares para cumplir con sus operaciones y objetivos.
3. Identificar las opciones de financiamiento público, sus características y beneficios para las Pymes familiares de la provincia de Córdoba.
4. Establecer los parámetros para que se pueda diseñar una herramienta que sirva de asesoramiento para las Pymes familiares para acceder a créditos públicos.

Métodos

Diseño

La investigación se realizó desde un tipo de metodología no experimental debido a que no se interfirieron las variables de análisis sino que se buscó responderlas de acuerdo a la manera en la que los fenómenos estudiados se presentan en el contexto. Por consiguiente, el estudio fue transversal dado a que se analizaron los fenómenos durante un período determinado, siendo en este caso el año 2021.

Contando con esta definición, se estableció un alcance de tipo descriptivo, ya que se enunció la información sin alterar los datos estudiados. Por otro lado, la investigación tuvo un enfoque mixto, es decir cualitativo y cuantitativo, esto dado a los instrumentos empleados para el relevamiento, análisis y exposición de los resultados.

Participantes

Para la elección de los participantes se partió de la población total de Pymes de la provincia de Córdoba, el cual ronda un total de 58 mil empresas de acuerdo al Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2019). Dado a que el número de organizaciones es muy alto, debió plantearse un criterio de recorte muestral, siendo en este caso un criterio no probabilístico por cuotas, escogiendo a 5 Pymes que se encuentran en la provincia de Córdoba. Las cuotas fueron establecidas por un criterio de inclusión, siendo este que fueran de origen y administración familiar, que contarán con un mínimo de 10 empleados y que tuvieran una antigüedad igual o mayor a los 15 años. En tanto, los criterios de exclusión estuvieron planteados para aquellas empresas que no contaran con estas características.

Contando con la elección de las 5 Pymes familiares, se dispusieron como participantes los directivos de las firmas, a quienes se les presentó un consentimiento informado, en el cual se detalló el objetivo de la investigación, la metodología para recopilar los datos, y la información de que se mantendrá el anonimato de estas a lo largo de todo el trabajo (Anexo 1).

Instrumentos

Los instrumentos empleados fueron dos, cada uno de ellos para un enfoque diferente, esto dado a que el mismo fue mixto. Por el lado del instrumento cualitativo, se utilizó una entrevista dirigida a los directivos de las Pymes familiares, diseñada a través de una guía de pautas (Anexo 2). Por otro lado, dentro del enfoque cuantitativo, se utilizó el instrumento del relevamiento y análisis documental, a partir de información presentada por entidades financieras públicas, con el fin de determinar la cantidad de líneas de financiamiento para Pymes familiares, sus características y beneficios.

Análisis de datos

Una vez recopilada la información, se pasó a realizar un análisis de los datos, el cual se dividió en dos etapas.

La primera etapa se basó en el análisis de las fuentes primarias, en este caso de las entrevistas realizadas a los directivos. Aquí se buscaron categorizar los objetivos de las Pymes familiares de acuerdo a su temporalidad, es decir corto, mediano y/o largo plazo, además de la identificación del grado de avance de los mismos y las problemáticas que presentan las Pymes familiares para su consecución. Por otro lado, en esta misma etapa, se

identificaron las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes, destacando el origen y el destino de los fondos.

La segunda etapa se basó sobre el análisis documental, para advertir las líneas de financiamiento que existen para las Pymes familiares de la provincia de Córdoba. Se recopiló información de bancos públicos, tales como Bancor y Banco Nación, como también planes de financiamiento brindados por los entes gubernamentales provinciales y cámaras de sectores específicos. En esta etapa se cuantificó la cantidad de líneas de financiamiento, sus características, requisitos, beneficios y grado de acceso de las Pymes familiares.

Resultados

Para dar comienzo a la presentación de los resultados, se exponen las características generales de las pymes familiares de la provincia de Córdoba que han sido abordadas para la realización de esta investigación. Luego, se describen y exponen los resultados de acuerdo a cada uno de los objetivos específicos enunciados en la introducción.

Tabla 1: Características de las Pymes seleccionadas

Razón Social	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Sector	Agropecuario	Comercial	Industrial	Comercial	Construcción
Actividad	Cultivo de cereales	Venta de insumos médicos	Extracción, envasado y distribución de agua mineral	Venta mayorista de repuestos para autos	Ejecución de Obras Eléctricas y Electromecánicas
Antigüedad	30 años	18 años	60 años	20 años	45 años
Generación Directiva	Primer Generación	Primer Generación	Tercera generación	Segunda Generación	Segunda Generación
Cantidad de Empleados	5	9	38	17	150
Cantidad de Empleados Familiares	Socios: 2 Hermanos	Socio Gerente: Padre Suplente: Hijo	Presidente: Nieto Director Suplente: Nieta	Socio Gerente: Hijo Suplente: Madre	Presidente: Hijo Director Suplente: Padre
Facturación Anual promedio periodo 2020	\$168.000.000	\$127.000.000	\$460.000.000	\$296.000.000	\$687.000.000

Fuente: elaboración propia.

Objetivos y Problemáticas de las Pymes familiares

El primer objetivo de este trabajo se basó en la identificación de las metas y de los problemas que vienen afrontando las pymes familiares durante el contexto del año 2021. Para ello, a través de las entrevistas se buscó reconocer si los objetivos se encuentran formalizados, si son respetados, si los mismos están en desarrollo, en vías de análisis o si han sido paralizados por la situación de inestabilidad que se vive actualmente. Por otro

lado, siguiendo la línea de los objetivos, se buscó reconocer que problemáticas o que factores externos le van generando dificultades a las organizaciones al momento de gestionar su negocio y poder así cumplir con las expectativas de los propietarios. A continuación, se exponen los objetivos que lograron ser identificados para cada una de las empresas y el estado de los mismos.

Tabla 2: Objetivos de las pymes familiares analizadas

Razón Social	Objetivos	Estado de desarrollo
Empresa 1	Incorporar nueva máquina sembradora de alta precisión y mayor velocidad aumentando la productividad por temporada de siembra.	Prenda en proceso de instrumentación por entidad bancaria para acreditar préstamo aprobado.
Empresa 2	Importación directa de material médico descartable para mejorar precios de venta ante la competencia.	Gestionando permisos para ser importador, los exportadores exigen avales bancarios, se deberá calificar para carta de crédito, el banco solicita fianzas amplias a propietarios y garantías reales.
Empresa 3	Incorporar una segunda máquina etiquetadora adaptable a los distintos tamaños de envases para optimizar tiempos de producción.	En búsqueda de presupuestos, la máquina de interés se fabrica en el exterior y no hay financiación para maquinaria importada a través de préstamos de inversión productiva.
Empresa 4	Terminación de nuevo centro de distribución y depósito de mercaderías para salir de zona urbana y que los camiones de gran porte tengan mejor acceso.	Al aguardo de resultado de calificación crediticia, se garantizará con hipoteca en segundo grado del mismo banco.
Empresa 5	Adquisición de nuevo hardware y software de gestión de flujo de obras.	El cumplimiento del objetivo se encuentra en proceso de análisis.

Fuente: elaboración propia.

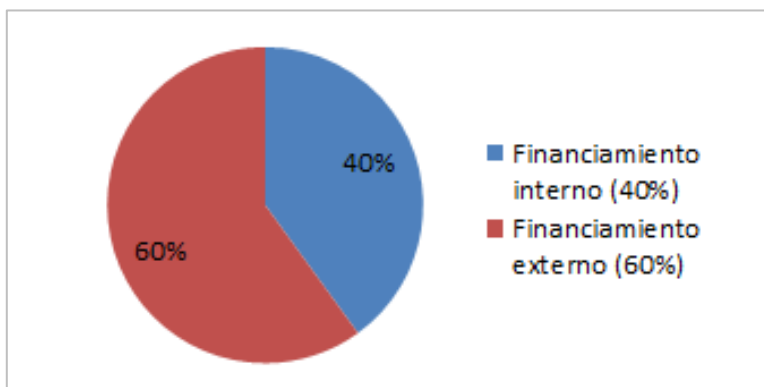
Se observa que, en las empresas bajo estudio, la mayoría se encuentra ligada a un objetivo de inversión y desarrollo para mejorar sus procesos productivos y/o de comercialización, algunos de los cuales se encuentran muy próximos a ser concretados con ayuda de los bancos, estando en un proceso de validación e instrumentación crediticia, lo

que demuestra la importancia del sistema financiero público en la asistencia crediticia para el logro de objetivos y aprovechamiento de oportunidades en las pymes familiares.

Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares

Habiendo relevado los objetivos y el proceso en el cual estos se encuentran, el segundo aspecto analizado refirió sobre la identificación de las fuentes de financiamiento que utilizan las pymes familiares. Para ello se catalogaron las fuentes de acuerdo a su origen, si son internas o externas, especificando cada tipo de financiamiento para esas categorías. En el siguiente gráfico se puede observar, en líneas generales, la composición del financiamiento de las pymes familiares analizadas:

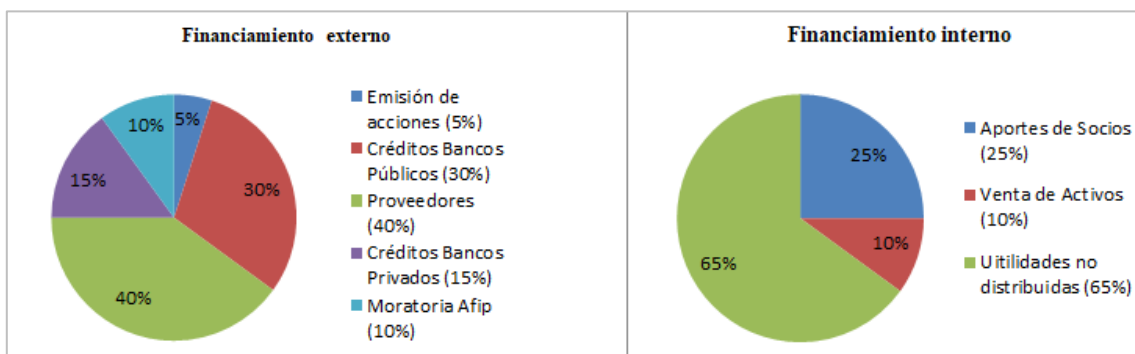
Gráfico 1.



Composición del financiamiento. Fuente: elaboración propia.

Continuando con el análisis se exponen a continuación las distintas alternativas para cada tipo de financiamiento:

Gráfico 2.



Tipos de financiamiento externo e interno. Fuente: elaboración propia.

Se observa en general que las pymes familiares usan fuentes de financiamiento tradicionales, y de acuerdo a lo manifestado por los distintos entrevistados, a nivel externo las organizaciones se suelen volcar al financiamiento bancario y no a otro tipo de alternativas, lo cual es atribuible a un mercado reducido en cuanto a oferta de financiamiento para las pymes familiares.

Opciones de financiamiento con bancos públicos

En última instancia, se plantean las distintas opciones de financiamiento público que podrían utilizar las pymes familiares analizadas para acompañar su crecimiento, aprovechar oportunidades de negocio o mejorar su situación de inestabilidad según sea el momento en que se encuentren a fin de lograr sus objetivos. Sin embargo, se advierte que para tener acceso a las distintas líneas de crédito disponibles, las organizaciones deben cumplir con una serie de requisitos dentro del análisis documental exigido por las entidades bancarias para ser tenidos en cuenta y calificar crediticiamente.

Para acceder a financiamiento bancario lo primero es estar vinculado como cliente a través de una cuenta corriente y presentar requisitos necesarios para poder ser analizados económica y financieramente, tales como balances con opinión favorable y certificados por

el CPCE, ventas post balances, detalle de deuda en el sistema financiero a fin de determinar la capacidad de pago, bienes de la sociedad y de los socios libres de gravámenes para poder ser computados dentro del capital. Los socios por lo general se constituyen como fiadores o avalistas de las operaciones crediticias de la empresa, por ello mientras más bienes demuestren, mayor peso tendrá la fianza, mayor el compromiso con la empresa y mejor será la calificación crediticia. Considerando estos lineamientos que deben ser tenidos en cuenta por las pymes familiares, se exponen a continuación las posibles líneas de financiamiento:

Tabla 3: Líneas de financiamiento público

	Línea	Destino	Plazo	Tasa
Clean	Acuerdo en cuenta corriente	Cubrir necesidades coyunturales de corto plazo	90 días - Clean up cada 30 días	TNA: 44%
	Tarjeta Business	Gastos de representación	12 meses - renovación anual	TNA: 32%
	Tarjeta Agro	Compra de insumos agrícolas	12 meses - cierre según ciclo de cosecha	TNA: 32%
	Documentado a corto plazo	Capital de trabajo	12 meses con 6 meses de gracia para capital	TNA: 35%
Instrumentales	Descuento de cheques de terceros	Evolución comercial	180 días	TNA: 32%
	Descuento de certificados de obra	Evolución comercial	180 días	Badlar + 10 puntos fijos
	Cesión de derechos como facturas, contratos	Evolución comercial	180 días	Badlar + 10 puntos fijos
Preferidas	Préstamo prendario	Proyectos de inversión - bienes de	Hasta 48 meses	TNA: 30%
	Préstamo hipotecario	Proyectos de inversión - bienes de	Hasta 48 meses	TNA: 30%
	Cesión de cupones de tarjetas de crédito	Evolución comercial	180 días	TNA: 35%

Fuente: elaboración propia.

Discusión

En este apartado se desarrolla la discusión, en la cual se interpretan los resultados de cada uno de los objetivos específicos, para contrastarlos con los antecedentes y material teórico expuesto en el desarrollo de la investigación. El objetivo general del trabajo se basa en el análisis de las opciones de financiamiento público que existen actualmente en la provincia de Córdoba para pymes familiares. Dicho análisis permite establecer parámetros para formalizar una herramienta de asesoramiento en el acceso a créditos bancarios que ayuden a las empresas a contrarrestar desfasajes financieros, a subsistir dentro de un contexto de inestabilidad económica, como también aprovechar oportunidades de crecimiento. Para llegar a la definición de parámetros que deben ser tenidos en cuenta al momento de asesorar a una pyme familiar en el acceso a financiación se pasa a responder a cada objetivo específico.

En relación al primer objetivo específico de este trabajo, el cual consiste en describir los objetivos actuales de las Pymes familiares y los problemas que presentan para su cumplimiento en el contexto del año 2021 y en función de los resultados y manifestaciones expuestas por los distintos directivos entrevistados de las empresas que formaron parte de la muestra, se interpreta que los objetivos y metas organizacionales están planteados con un enfoque a largo plazo consistente en el crecimiento de estas empresas. Aquí existen casos diversos, debido a la complejidad e incluso al tipo de estructura y mercado en el cual se desenvuelven estas organizaciones que hace que cada una de ellas tenga objetivos particulares como ser la expansión en el mercado, el crecimiento a nivel organizacional, la integración de algunos miembros de la familia a la dirección, la compra de bienes dotados de una mejor tecnología para optimizar la producción, entre otros. En varios casos debido a los acontecimientos y fenómenos de la actualidad, marcados por una

fuerte inestabilidad y recesión económica, estos objetivos de crecimiento se han visto afectados por la dificultad que implica mantener en funcionamiento sus operaciones y destinar fondos para el cumplimiento de sus objetivos de largo plazo.

En este sentido la asistencia financiera de los bancos ha tenido una importante participación, en algunos casos ligados a objetivos de inversión y desarrollo, y en otros fue para resolver inconvenientes relacionados a la subsistencia diaria y normal desenvolvimiento afectado por el contexto de pandemia, ayudando a la recuperación de las mismas.

Se puede decir, que incluso en períodos donde el escenario económico es inestable, dificultando la toma las decisiones frente a una alta incertidumbre, las empresas trabajan hacia el desarrollo de sus modelos de negocios para lograr desarrollar sus objetivos y cumplir con las metas propuestas. Esta interpretación tiene una coincidencia con lo expuesto por Aguilar y Briozzo (2020) que determinan que toda empresa familiar busca no solo el desarrollo de su modelo como empresa sino también la posibilidad de trascender de una generación a otra y que ello se logra a partir de una gestión integral, equilibrando la dimensión familiar con la dimensión empresarial. Es aquí donde la teoría sistémica de las empresas familiares toma relevancia, tal como lo menciona Belausteguigoitia Rius (2017) ya que en las organizaciones familiares coexisten objetivos de los propietarios, de los familiares y de los empresarios que forman parte de ellas, dando lugar a consensos para disminuir las diferencias y los intereses contrapuestos entre los distintos subsistemas que contribuyan al logro de los objetivos.

Se puede decir que uno de los aspectos más relevantes que debe tener en cuenta una organización es la definición formalizada de sus objetivos basada en el protocolo familiar, ya que esto ayudará a establecer los parámetros y las pautas para delimitar las acciones que

llevarán a una correcta toma de decisiones, y consecuentemente al logro de los objetivos y a la posibilidad de que la empresa trascienda de generación en generación.

De acuerdo con el segundo objetivo específico, que intenta advertir las fuentes de financiamiento que utilizan las Pymes familiares en el actual contexto económico para cumplir con sus operaciones y objetivos, se identifica en las empresas relevadas, que en un 40% la fuente de financiamiento es interna, destacándose la utilización de utilidades no distribuidas de ejercicios anteriores contra el 60% de fuentes de financiamiento de origen externo, denotando una mayor participación de la banca pública y contraponiendo lo establecido en el antecedente de Castro Gamero (2019) que observa que las Pymes familiares cuentan con un bajo uso de fuentes de financiamiento externas. Sin embargo, esta interpretación si tiene relación con los antecedentes recabados de los autores Riofrio, Villagrán y Poaquiza (2017) que concuerdan en la importancia de la financiación para aprovechar oportunidades de negocio e inversión o incluso para cubrir necesidades que contribuyan al crecimiento de la empresa.

En los casos relevados se ha podido identificar como varios de los objetivos de necesidades de inversión en bienes de capital, se están llevando a cabo con la ayuda de los bancos, principalmente de la banca pública, que en conjunción con políticas gubernamentales de asistencia a las pequeñas y medianas empresas, logran otorgar créditos a tasas subsidiadas por el Estado provincial y/o nacional; de esta manera y con el objetivo de adquirir bienes o satisfacer alguna operación puntual las Pymes familiares logran acceder a la asistencia financiera externa.

Claro que, no se puede perder de vista que las Pymes familiares que acceden a financiación externa es por mantenerse en norma y de este modo pueden hacer frente al cumplimiento de requisitos solicitados por los bancos y que estos, luego de realizar un

análisis pormenorizado de la situación económica y financiera de la empresa, otorgan asistencia en función de las necesidades, de la valoración de los activos, de la capacidad de generar efectivo, en la rentabilidad operativa de la empresa y la de sus socios, en la capacidad de pago de las mismas, en la evaluación de sus flujos de fondos proyectados y en determinadas líneas de crédito, otorgándolas con garantías a satisfacción del banco que las empresas aportan como posibles garantías reales.

Las líneas de crédito más buscadas y aprovechadas por las Pymes familiares son a tasa fija y subsidiada, ya que con el correr del tiempo y en el contexto inflacionario en el que se halla inmerso el país la tasa se licúa sola, logrando una estructura de financiamiento segura conformada por pasivos u obligaciones que pueden ser afrontadas y agregando valor a sus activos, por ejemplo, con la incorporación de una maquinaria que acelere y optimice el proceso productivo, no así con las tasas de interés con componentes variables que a la larga y bajo este escenario económico terminan siendo una preocupación para las pymes familiares, coincidiendo de este modo con lo expuesto por Castro Gamero (2019), quien establece que se requiere de la toma de decisiones objetiva y estudiada para establecer un nivel de endeudamiento óptimo que contribuya al crecimiento de la organización, sin perder de vista el control absoluto de esta, escogiendo fuentes y niveles de financiamiento desde políticas y principios bien marcados, para nutrirse desde una gestión eficiente, ayudando así al cumplimiento de los objetivos.

En cuanto al financiamiento interno se observa que el excedente financiero y el uso de reservas no distribuidas en este escenario económico, principalmente es utilizado para capital de trabajo que mantenga o aumente el stock de productos o materias prima, según sea el caso, y asegure la evolución del negocio, dejando la financiación externa para la adquisición de bienes de capital con asistencia a largo plazo y tasas fijas.

Para el tercer objetivo específico del trabajo que consiste en identificar las opciones de financiamiento público, sus características y beneficios para las Pymes familiares de la provincia de Córdoba y en base al relevamiento realizado se proponen distintas opciones de financiamiento público que pueden utilizar las empresas para acompañar su crecimiento, aprovechar oportunidades de negocio o mejorar su situación de inestabilidad según sea el momento en que se encuentren a fin de lograr sus objetivos.

En correlación con lo descripto para los dos primeros objetivos específicos, varias de las empresas bajo análisis se encuentran calificadas crediticiamente, tanto en la banca pública como privada y hablando puntualmente de la banca pública varias de ellas avanzan hacia instancias de instrumentación de los créditos aprobados por los bancos públicos en los cuales se hallan vinculados como Clientes.

Lo anterior se debe a un acompañamiento permanente que realiza la banca pública a las pymes con el fin de potenciar el crecimiento de las empresas tanto a nivel regional como nacional, existiendo una discrepancia respecto a lo mencionado por Allami y Cibils (2011), quienes expresan que en contextos de inestabilidad económica las entidades financieras suelen evitar el riesgo de prestar dinero a las empresas, quizás esto sucede con la banca privada ya que la banca pública se posiciona en una situación muy diferente.

Dentro de las líneas de crédito ofrecidas por la banca pública, una a destacar, es la que surge a partir de convenios comerciales que la banca realiza con empresas regionales proveedoras de bienes de capital a tasas fijas y muy convenientes, favoreciendo tanto al crecimiento de la industria como al de las pymes familiares, brindando oportunidades de mantener en funcionamiento sus operaciones a través de la incorporación de bienes, ayudándolas a cumplir con sus expectativas y poder crecer en el mediano y largo plazo.

Las fuentes de financiamiento ofrecidas por los bancos públicos consisten en líneas *clean* o de corto plazo, que pueden utilizarse para la evolución comercial diaria de la pyme, tales como, acuerdo en cuenta corriente, préstamos a doce meses, tarjetas de crédito para socios, tarjeta de crédito *business* para la empresa, luego están las líneas instrumentales, como descuento de cheques de terceros, descuento de certificados de obra emitidos por el Gobierno Provincial y/o Nacional, cesión de derechos, facturas, entre otras y líneas preferidas donde la garantía es más fuerte, pueden ser de corto plazo como préstamos contra cesión de cupones de tarjetas de crédito o de largo plazo que generalmente exigen garantías hipotecarias o prendarias ya que el plazo puede llegar hasta los cuarenta y ocho meses.

Para acceder a la asistencia financiera las empresas deben presentar una serie de requisitos que conformarán una carpeta de crédito, la cual es analizada por distintas áreas de los bancos, por lo general inicia en el área comercial, quien eleva la documentación a la gerencia de riesgo crediticio, para un análisis más técnico. Finalmente se determinan los márgenes otorgados a la empresa en un Comité de Créditos, quien tiene en cuenta tanto las opiniones del área comercial quien mejor conoce al Cliente, como las del área técnica o de análisis de riesgos, quienes estudian la situación de la empresa a través de la documentación solicitada, que por lo general consiste en balances firmados por Contador Público con opinión favorable y certificado por el CPCE, ventas post balance, deuda en el sistema financiero tanto a nivel nacional como en el exterior, declaraciones juradas de IVA, SUSS 931, detalle de bienes de la Sociedad y manifestación de bienes de los socios o avalistas.

Si bien es cierto y se coincide con el antecedente de Allami y Cibils (2011) en que a las Pymes se les vuelve muy difícil presentar de manera organizada los documentos

solicitados, relacionados con la situación económica y financiera, en muchos casos, las razones de esta dificultad se basan en que las pequeñas y medianas organizaciones no siempre llevan adelante la registración de su información de manera formalizada, careciendo de datos confiables, aumentando su riesgo de incobrabilidad y disminuyendo sus posibilidades para acceder a estas fuentes de financiamiento.

Considerando la respuesta a los tres objetivos específicos, se está en posición de responder el cuarto objetivo específico, que se basa en el establecimiento de parámetros para que a futuro se pueda diseñar una herramienta que sirva a las pymes familiares para asesorarlas, con el fin de que logren acceder al financiamiento de tipo bancario público. Como se ha expuesto, dichos parámetros deberán relacionarse, por un lado, con la definición de manera correcta de los objetivos que buscan las Pymes, que los comuniquen entre los miembros de la empresa, que se generen herramientas de gestión propias en la empresa familiar, como el desarrollo de protocolos y planes de sucesión, ya que ello ayudará a que la empresa conviva de manera saludable y hacia un largo plazo, sin dejar de lado la faceta o la dimensión de las finanzas y la generación de recursos porque es el sostén de todo tipo de organización para que se pueda desenvolver en un futuro, de manera estable y consolidada y trascender de una generación a otra, y por otro lado, y teniendo en cuenta los resultados y los distintos tipos de fuentes de financiamiento analizados, también se sugiere, que las pymes familiares tengan en cuenta aspectos requeridos por los bancos públicos para lograr acceder sin trabas al financiamiento en este tipo de entidades, entre ellos, no poseer deuda previsional, no contar con antecedentes de morosidad en el sistema financiero en situación superior a nivel dos, contar con el certificado de mipymes, poseer certificado de censo nacional económico, no figurar en la base REPSAL, que es el registro de empleadores que hayan cometido infracciones contra sus empleados, más la

documentación de rigor, solicitada por toda entidad financiera mencionadas anteriormente para analizar la situación económica, financiera y patrimonial de toda empresa que requiera calificar para acceder a la asistencia crediticia.

Habiendo discutido los distintos objetivos específicos, se pasa ahora a responder las limitaciones y fortalezas que se fueron advirtiendo al momento de la realización de este trabajo.

Como limitación se menciona la temporalidad, la falta de representatividad de una muestra pequeña ante el inmenso universo de pymes familiares que impide llegar a una conclusión más acabada y específica, no obstante una de las fortalezas principales fue la posibilidad de haber advertido los parámetros que debe tener en cuenta una empresa al momento de solicitar un crédito y específicamente un crédito público.

Otra limitación fue la dificultad para encontrar antecedentes que hablaran sobre el financiamiento público, concretamente en la Argentina, encontrando más información del resto de países de Latinoamérica, que si bien operan bajo el mismo contexto, no reflejan fehacientemente la realidad de la Argentina que tiene características muy particulares y diferentes a otras naciones en su historia económica. Sin embargo, como fortaleza se destaca que a partir de la muestra analizada se pudo reconocer el papel que tiene la banca pública en el suministro de fondos, asistiendo y acompañando a las pymes en el actual contexto, con líneas de financiamiento que ayudan y acompañan en su normal funcionamiento.

Otra limitación refiere a la modalidad para realizar las entrevistas, ya que el proceso fue complejo debido al contexto que se está atravesando, en algunos casos se tuvieron que realizar video llamadas, lo cual trajo algunos obstáculos al momento de armar los resultados. A pesar de ello como fortaleza se valora haber tenido un acercamiento con las

pymes familiares, haber conocido las situaciones por las que atraviesan y establecer parámetros que a futuro permitan diseñar herramientas de asesoramiento.

Contando con la interpretación de los resultados y habiendo advertido las limitaciones y fortalezas de la investigación, se expone a continuación la conclusión final que da respuesta a la problemática advertida.

Como conclusión se puede decir que existen muchos antecedentes que mencionan que el financiamiento público no es la mejor alternativa y que no existen muchas fuentes o líneas de financiación, que hay muchas trabas al momento de acceder a la asistencia financiera, pero en realidad, y en función de lo que se ha observado, la asistencia financiera de la banca pública es un mecanismo verdaderamente asequible por las organizaciones y que las mismas se encuentran dispuestas a cumplimentar los requisitos y poder acceder a los beneficios de este tipo de asistencia, distinto a lo que dicen los antecedentes, de que las Pymes familiares se encuentran reticentes a este tipo de financiación, sino por el contrario, se encuentran muy tentadas a la hora de acceder a la banca pública y esta última se encuentra desde un plano más proactivo dispuesta a asesorar y asistir a las Pymes familiares de la Provincia de Córdoba.

Todo este trabajo ha permitido identificar y valorar la versatilidad que tiene la profesión del Contador Público, ya que se puede inmiscuir en distintas temáticas, no solo en un trabajo de investigación, sino realizar una investigación que aporte datos suficientes para reconocer como está la situación a nivel contexto y poder brindar sugerencias o herramientas a las organizaciones para que estas mejoren su situación.

La recomendación de aplicación del trabajo es tomar los parámetros que se han establecido para asesorar a una pyme familiar y llevarlo a la práctica con la formalización y el diseño de una herramienta que pueda ayudar a generar tal asesoramiento y crear la

posibilidad para que las pymes tengan un mayor acercamiento al financiamiento público. Además, en función del desarrollo del trabajo, se considera que el mismo debe profundizarse a partir de otro tipo de investigaciones que ayude a disponer de mayor información y datos más certeros que permitirá que la herramienta de asesoramiento sea específica y concreta a la hora de tomar decisiones, dentro de la realidad que atraviesan las pymes familiares en el contexto del año 2021.

Por otro lado se sugiere analizar o investigar dentro de un mayor período de tiempo y con una mayor muestra de empresas para contar con una mejor representatividad y conocer cuál es verdaderamente el rol y la importancia de la banca Pública en el financiamiento de las organizaciones. Por otro lado, se sugiere profundizar esta investigación a partir del desarrollo de un trabajo comparativo que establezca las diferencias entre el financiamiento de la banca pública y privada, no solo a nivel de la Provincia de Córdoba, sino también a nivel del territorio argentino.

Por último, se sugiere analizar en un plano más hipotético lo que pueda suceder a futuro, con la posición de la banca, respecto al auge de las nuevas alternativas de financiamiento, considerando los avances y proliferación tecnológica y de los nuevos patrones de consumo de las empresas y los individuos, para reconocer si existen alternativas de financiamiento que se desliguen del aspecto bancario como única fuente de financiación externa.

Referencias

- Aguilar, V. Briozzo, A. (2020). *Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional*. Disponible en:
http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782020000100007, el día 10/04/21
- Allami, C. Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009)*. Disponible en: <http://www.scielo.org.mx/pdf/prode/v42n165/v42n165a4.pdf>
- Belausteguigoitia Rius, I. (2017). *Empresas familiares: dinámica, equilibrio y consolidación*. México: McGrawHill.
- Castro Gamero, D. (2019). *Las fuentes de financiamiento y su repercusión en el crecimiento empresarial de las Pymes en Lima norte*. Disponible en:
https://pirhua.udep.edu.pe/bitstream/handle/11042/4188/TSP_AE-L_021.pdf?sequence=1&isAllowed=y, el día 11/04/21
- Díaz de León, V. Rodríguez, A. Esparza, E. (2018). *Las fuentes de financiamiento y la administración como herramienta para afrontar los problemas y dificultades que enfrentan las microempresas en México*. Disponible en:
<https://www.redalyc.org/jatsRepo/5518/551859777003/html/index.html>, el día 14/04/21
- Herrera Bernal, L. (2018). *Mediación como alternativa en la solución de conflictos en las empresas familiares*. Disponible en:
http://www.scielo.edu.uy/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2301-06652018000200185, el día 18/04/21

Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación (2019). *Datos productivos – GPS de empresas*. Disponible en: <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/datos-y-analisis/>

Mora Torres, C. (2017). *Las fuentes de financiamiento a corto plazo como estrategia para el incremento de la productividad empresarial en las Pymes*. Disponible en: <https://dominiodelasciencias.com/ojs/index.php/es/article/view/401>, el día 21/04/21

Pérez Molina, A.B. (2012). *El modelo de empresa familiar: los cuatro pilares fundamentales*. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4817932>, el día 22/04/21

Riofrío, M. Villagrán, J. Poaquiza, J. (2017). *Planeación financiera y presupuestaria*. Disponible en: https://www.academia.edu/40085002/Libro_Planeaci%C3%B3n_Financiera_y_Presupuestaria_MPR , el día 23/04/21

Villar, L. Briozzo, A. Pesce, G. Fernández, A. (2016). *El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil*. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/dys/n76/n76a06.pdf>, el día 24/04/21

Anexo

Anexo 1: consentimiento informado

Yo, Florencia Pucheta, 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 financiamiento público en las Pymes familiares de la provincia de 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: Guía de pautas

1. ¿Qué antigüedad tiene la empresa?
2. ¿A qué sector pertenece?
3. ¿Qué actividad realiza?
4. ¿Qué generación dirige actualmente a la organización?
5. ¿Qué cantidad de empleados posee?
6. ¿De estos empleados cuantos son familiares?
7. ¿Cuáles son los tipos de puestos?
8. ¿Cuál fue la facturación del último ejercicio económico?
9. ¿Qué tipos de objetivos de inversión presentan en la actualidad?
10. ¿En qué estado se encuentran estos objetivos?
11. ¿Consideran que pueden ser llevados a cabo? ¿Por qué?
12. ¿Qué tipo de financiamiento externo utilizan?
13. ¿Qué tipo de financiamiento interno utilizan?
14. ¿Cuál es la participación de cada uno de ellos en su estructura de financiamiento?
15. ¿En cuánto a financiamiento externo cuales son las líneas que más utilizan actualmente?
16. ¿Cuáles son las expectativas dentro del sector respecto al financiamiento productivo o comercial?
17. ¿Consideran la posibilidad de utilizar alguna línea más de financiamiento? ¿Por qué?