

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

Tema: Financiamiento de Pymes familiares en contexto de inestabilidad

Título: Financiamiento de Pymes en contexto de crisis: el caso de las empresas familiares de la ciudad de Las Varillas, Córdoba en el año 2021

Financing of SMEs in the context of crisis: the case of family businesses in the city of Las Varillas, Córdoba in 2021.

Autor: Flores, Melina Magalí

Legajo: VCPB14737

DNI: 34372994

Profesor Tutor: Mgtr. Favio D'Ercole

Las Varillas, Córdoba, Diciembre de 2021

Índice

Introducción	4
<i>Objetivo general</i>	18
<i>Objetivos específicos</i>	18
Métodos	19
<i>Diseño</i>	19
<i>Participantes</i>	19
<i>Instrumentos</i>	20
<i>Análisis de datos</i>	21
Resultados	22
<i>Principales necesidades de financiamiento</i>	22
<i>Estructuras de financiamiento adoptadas</i>	23
<i>Principales dificultades para acceder a financiamiento</i>	25
<i>Acceso y utilización de fuentes alternativas de financiamiento</i>	27
Discusión	28
Referencias	39

Resumen

Este trabajo partió del interrogante ¿De qué manera las pymes familiares de la ciudad de Las Varillas, Córdoba financian sus operaciones en contextos de crisis? Para responder a ello, el objetivo general planteado fue el de Establecer la situación de las Pymes familiares de la ciudad de Las Varillas, Córdoba, en cuanto a la utilización, acceso y dificultades frente a las fuentes de financiamiento existente en el contexto actual de crisis, para repensar las alternativas de financiamiento vigentes para el año. Se trató de un estudio de alcance descriptivo, con enfoque cualitativo no experimental, de corte transversal aplicado a un estudio de caso. La población trabajada abarcó todas las empresas familiares de la ciudad bajo estudio, tomándose una muestra de cuatro empresas, mediante muestreo no probabilístico por conveniencia y voluntario. Como instrumento para la recolección de datos se utilizaron entrevistas semiestructuradas con guía de pautas. Se concluyó que las necesidades de financiamiento de las Pymes familiares de Las Varillas son constantes y, en tiempos de crisis, éstas se enfocan especialmente en mantener el pago de salarios y en evitar el endeudamiento. Sus estructuras de financiamiento se basan en los créditos bancarios, siendo los recursos propios y las herramientas estatales de financiamiento la segunda y tercera opción respectivamente. Cumplimentar los requisitos de acceso y las altas tasas de interés son las principales dificultades a la hora de adquirir financiamiento. Finalmente, las pymes de Las Varillas han utilizado las mismas fuentes de financiamiento a lo largo del tiempo, prevaleciendo las fuentes externas por sobre las internas, especialmente créditos bancarios a pesar de las dificultades que estas presentan.

Palabras Claves: Financiamiento, Pymes Familiares, Contexto de Crisis, Estrategias, Inestabilidad, Crecimiento Pyme

Abstract

This work was based on the question: How do family SMEs in the city of Las Varillas, Córdoba finance their operations in crisis contexts? To respond to this, the general objective proposed was to establish the situation of family SMEs in the city of Las Varillas, Córdoba, in terms of use, access and difficulties in the face of existing financing sources in the current context of crisis, to rethink the financing alternatives in force for the year. It was a descriptive study, with a qualitative, non-experimental, cross-sectional approach applied to a case study. The population worked included all family businesses in the city under study, taking a sample of four companies, through non-probabilistic convenience and voluntary sampling. As an instrument for data collection, semi-structured interviews with guide lines were used. It was concluded that the financing needs of family SMEs in Las Varillas are constant and, in times of crisis, they focus especially on maintaining the payment of wages and avoiding indebtedness. Its financing structures are based on bank loans, with own resources and state financing tools being the second and third option, respectively. Fulfilling the access requirements and high interest rates are the main difficulties when acquiring financing. Finally, Las Varillas SMEs have used the same sources of financing over time, with external sources prevailing over internal ones, especially bank loans, despite the difficulties they present.

Keywords: Financing, Family SMEs, Crisis Context, Strategies, Instability, SME Growth

Introducción

El contexto actual por el cual está atravesando la economía argentina, se caracteriza por enmarcarse en un proceso inflacionario y de gran volatilidad, el cual, no solo genera dificultades económicas para los ciudadanos, sino también, y en gran medida, para los sectores productivos. En este sentido, uno de los sectores más golpeados es el de las pequeñas y medianas empresas (PYMES) familiares, las cuales, tienen cada vez más dificultades para financiarse y sobrevivir.

Actualmente, existen en el país aproximadamente 853.886 PYMES, de las cuales, según el Ministerio de Producción de Argentina (2019) sólo se encuentran registradas el 52,4 %. Dentro de éstas, el 14% pertenecen al sector industrial, el 15% al sector agropecuario, el 25% forman parte del sector comercial, el 36% son del sector de servicios, el 4% pertenecen al sector de la construcción y el 0,1% al área de la minería.

La importancia de las PYMES radica en que son el sector que emplea al 70 % de los trabajadores de la economía argentina y abastecen, en su enorme mayoría, al mercado interno del país. Además, este sector agrupa el 98 % de las empresas privadas del país, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44 % del PBI (Díaz Beltrán, 2019).

Estos datos justifican la fuerte vinculación que existe entre los niveles de riqueza y empleo y el crecimiento de la economía local. En este punto, cabe destacar que, para sostener el empleo y crecer en sus inversiones, la mayoría de las PyMES deben recurrir a diferentes fuentes de financiamiento que les permitan adquirir insumos, maquinarias y mejorar su mano de obra.

Mediante la Resolución SECPYME 19/2021, la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa, determinó una nueva clasificación MIPyME, la cual adopta tres criterios: las ventas totales anuales, el personal empleado y los activos. Para el objetivo de este trabajo se utilizará la clasificación según las ventas totales anuales.

Tabla N°1: Clasificación MIPyME según las ventas totales anuales

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Ieralpyme.org (2021)

Como ya se expresó, las PyMES constituyen el motor de las economías mundiales y, en Argentina esto no es una excepción. Dentro de las PyMES argentinas, entre el 80% y 90% son empresas familiares, representando más del 50% de la actividad económica. Dentro de las empresas familiares se pueden identificar algunas de gran tamaño como Techint de la familia Roca, Aceitera General Deheza de la familia Urquía, Arcor de la familia Pagani o Molinos Rio de la Plata de la familia Pérez Companc, por nombrar algunas; y un sinnúmero de pequeñas Pymes en las cuales trabajan sus dueños: padre, madre, los hijos y unos pocos empleados (González Torres, 2018).

Sin embargo, de las empresas familiares que se crean en el mundo, sólo un tercio alcanza la segunda generación, 15% transita la tercera, y tan sólo un 1% llega a la cuarta (Mendé Fernández, 2012). Según dicha autora, las estadísticas en Argentina son similares, ya que el 70% de las empresas desaparece en la primera generación familiar, 30 % de las firmas son heredadas a los hijos y, sólo un 5 %, llega a los nietos.

Según reflexiona Rodríguez Salazar (2016), la gestión financiera en PyMES está caracterizada por insolvencia y poca liquidez, como producto de políticas financieras poco efectivas o por el desconocimiento del propietario-gerente con respecto al manejo adecuado de sus recursos.

Otro aspecto hallado por el autor fue que se encontraron diferencias de la gestión financiera entre las PyMES familiares y no familiares, ya que ésta se encuentra influenciada por los objetivos que la familia tiene en la empresa, originando un efecto importante en la competitividad y permanencia en el mercado.

Es evidente que las empresas se enfrentan a una clara problemática: un alto porcentaje de mortandad, falta de maduración y crecimiento y supervivencia en riesgo, de manera permanente. Según Mendé Fernández (2012), las causas más frecuentes de este fenómeno son la falta de conocimiento de los líderes de las empresas familiares sobre la importancia de la profesionalización, la transparencia y las reglas claras en su gestión.

Respectos de estas causas, San Emeterio (2017) afirma que los conflictos familiares pueden repercutir en la empresa, no sólo obstaculizando su profesionalización, sino comprometiendo su propia supervivencia. Otro elemento que, según el autor, puede interferir en la profesionalización de la empresa es la lógica afectiva del sistema familiar.

En este sentido, es sobre esta instancia que se vuelve necesario trabajar para que la familia influya positivamente y no negativamente sobre su propia empresa familia. El autor afirma que, ordenar la interrelación entre el sistema familia, el sistema propiedad y el sistema empresa, a través de normas claras y consensuadas de funcionamiento, es la clave del desarrollo de las empresas familiares y la clave para que puedan perpetuarse en el tiempo (San Emeterio, 2017).

En relación a lo anterior, González Torres (2018) expresa que, en general, el negocio familiar funciona de maravillas mientras el emprendedor pueda intervenir personalmente en las decisiones cotidianas de la organización. Luego, cuando ingresan otros miembros de su familia suelen aparecer tensiones, por no dar a éstos el espacio necesario para la toma de decisiones, o porque no cuentan con las capacidades necesarias para tomarlas. Los mismos choques generacionales que se dan en el seno familiar, también se manifiestan cotidianamente en la organización y, la tendencia natural del líder, es imponer su posición achicando la delegación de funciones concedida. Para ahondar más en esta realidad se exponen a continuación algunas características básicas de las empresas familiares.

Según Mendé Fernández (2012), las empresas familiares son aquellas en las cuales una o más familias tienen el control de la propiedad; en las que algunos integrantes de la familia, que tiene el control de la propiedad, tienen una relación laboral con la empresa, con responsabilidades directivas a su cargo; y, además, debe darse la condición de que su estructura de responsabilidad demuestre que hay miembros de las familias que controlan la propiedad y pertenecen a dos o tres generaciones distintas.

En caso de ser empresa familiar de primera o segunda generación, los miembros deberán tener en claro el deseo de transmitir la propiedad y dirección de empresas a miembros de la segunda o tercera generación.

Por su parte, San Emeterio (2017) indica que una empresa familiar se caracteriza por el control que el sistema familiar ejerce, a través de la propiedad, sobre el nivel organizacional y el nivel de gestión de la misma. La visión y los sueños de una familia, la necesidad de trascender generacionalmente o en el compromiso emocional con la

empresa fundada por la propia familia, pueden brindar la energía necesaria para iniciar el camino de la profesionalización.

Además de las problemáticas propias de la estructura interna de las empresas familiares, éstas deben enfrentarse al entorno mundial y nacional actual, el cual le exige a las micro, pequeñas y medianas empresas elevar su productividad y competitividad. Para ello, no sólo necesitan mejorar sus condiciones tecnológicas y físicas sino, sobre todo, las condiciones de trabajo; mejoras que requieren financiamiento.

En este sentido, cabe destacar, como ya se expresó, que actualmente las PyME sufren serias dificultades para lograr financiarse a tasas accesibles, dadas las condiciones de inestabilidad económica.

Partiendo de esa base de inestabilidad es importante recordar que los recursos financieros son los que posibilitan la existencia y funcionamiento de las empresas, ya que se utilizan para adquirir activos que permiten la fabricación de sus productos, la prestación de sus servicios, así como para cubrir el período de tiempo existente entre la compra de los insumos y el cobro de los pagos de los clientes.

Por lo tanto, la falta de fondos o las dificultades para acceder a ellos atenta contra el crecimiento de las PyME, ya que, en su gran mayoría, requieren un constante flujo de efectivo para realizar compras, pagos, contrataciones temporarias, entre otros gastos. En este sentido, el aumento de demanda de financiamiento en un contexto de crisis repercute negativamente en el desarrollo de las pequeñas empresas y, de este modo, en el desarrollo de las ciudades y regiones.

Como ya se expresó, las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios

para poder llevar a cabo una determinada actividad, mantener su estructura financiera y realizar inversiones rentables.

Dentro de esta gestión financiera Bauchet y Morduch (2013) señalaron la determinación de las necesidades de recursos financieros como un planteamiento de las necesidades, descripción de los recursos disponibles, previsión de los recursos liberados y cálculo las necesidades de financiación externa. Sin embargo, Carbó-Valverde, Rodríguez-Fernández y Udell (2016) analizaron que es importante tener en cuenta dentro de la gestión financiera la consecución de financiación según su forma más beneficiosa teniendo en presente los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa.

En términos contables, los recursos obtenidos por financiamiento se ubicarán en el pasivo, en el cual se ubican las obligaciones de la empresa tales como préstamos, créditos y proveedores entre otros, y, en el patrimonio neto, se ubicarán los recursos propios como los aportes, resultados no distribuidos, etc.

Para ahondar con mayor profundidad en este tema, pueden mencionarse los distintos tipos de financiamiento, los cuales se pueden clasificar de la siguiente manera:

1. Según su propiedad

- Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa.
- Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa. Genera deudas.

2. Según su vencimiento

- A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.

- A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.

3. Según su procedencia

- Fuentes de financiamiento internas.
- Fuentes de financiamiento externas

Respecto de las fuentes de financiamiento internas y propias de la empresa, cabe citar a Vázquez Burguillo (2016), quien indica que, el costo de capital es aquel en el que incurre una empresa para financiar sus proyectos de inversión a través de los recursos financieros propios. Aunque no es un costo directamente observable, es un concepto muy relevante. Es incorrecto pensar que financiarse con recursos propios no tiene costo, ya que, si la empresa realiza una ampliación de capital, podría obtener recursos sin la necesidad de devolverlos (como ocurre con la deuda), pero a cambio se pueden ver diluidas las participaciones de los inversores.

Según Omran y Pointon (2004), citados en Mongrut et.al. (2011) los costos de capital son fuertemente influenciados por el tamaño de la empresa, la liquidez de las acciones y por los riesgos de mercado. Expresan, además, que aquellos países donde el mercado de capitales está más regulado y las instituciones legales son más fuertes se tienen costos de capital propio inferiores a aquellos reportados en los países donde el mercado de capitales esta menos regulado y las instituciones legales son más débiles.

Dentro de las fuentes de financiamiento externas se encuentran varias modalidades, entre las cuales pueden mencionarse:

- Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.

- *Leasing*: “En el contrato de *leasing* el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio” (Ley N° 26.994, 2014, Art. 1227).
- *Factoring*: hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, “se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos” (Ley N° 26.994, 2014, Art. 1421).
- Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (Ley N° 26.994, 2014, Art. 1409).
- *Confirming*: también conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera, el acreedor, la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- *Crowdfunding*: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma.
- Financiamiento público: recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

En cuanto a la utilización de estas fuentes de financiamiento, según la Fundación Observatorio Pyme (2017), en su Informe de necesidades y fuentes de financiamiento en

pymes industriales, en el período 2007–2016, la principal fuente de financiamiento de las PYMES en Argentina, son los recursos propios. Para ejemplificar mejor a continuación se muestran los tipos de financiamiento más utilizados:

- Año 2007: recursos propios 66 %, financiamiento bancario 22 %, financiamiento de proveedores 7 %, financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros 5 %.
- Año 2009: recursos propios 64 %, financiamiento bancario 21 %, financiamiento de proveedores 8 %, financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros 7 %.
- Año 2011: recursos propios 55 %, financiamiento bancario 31 %, financiamiento de proveedores 8 %, financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros 6 %.
- Año 2014: recursos propios 63 %, financiamiento bancario 27 %, financiamiento de proveedores 3 %, financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros 7 %.
- Año 2015: recursos propios 54 %, financiamiento bancario 35 %, financiamiento de proveedores 3 %, financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros 8 %.
- Año 2016: recursos propios 68 %, financiamiento bancario 22 %, financiamiento de proveedores 5 %, financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros 5 %.

Partiendo de los resultados del mencionado informe (Fundación Observatorio Pyme, 2017), puede saberse que la segunda fuente más utilizada es el financiamiento bancario, ya sea público o privado. Aun así, poco menos del 40 % de las PYMES acceden

al crédito bancario, esto se debe a diversos factores, entre los que pueden destacarse, en primer lugar, a que la mitad de las pymes considera que no lo necesita, otra proporción adjudica dicha situación a las altas tasas de interés, otras consideran que no reúnen las condiciones necesarias para solicitarlo, es decir, las exigencias formales y otras declaran que el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme, 2018).

Según datos de la C.E.P.A.L. citada en, Bustos y Pugliese (2015), en Argentina para el año 2013, los créditos bancarios al sector privado representan 14% del producto, lo que constituye menos de la mitad de la ratio promedio de los países de América Latina. En el caso de las pequeñas y medianas empresas el mercado de préstamos es aún más reducido en términos relativos, ya que sólo reciben 20% del stock de crédito bancario.

Existen cuestiones que influyen directamente en el volumen y las condiciones en que el crédito llega a las pequeñas y medianas empresas, entre ellas, según Bustos y Pugliese (2015), se destacan principalmente los problemas de información asimétrica y sus costos asociados, y las garantías solicitadas por las entidades financieras.

Respecto de la información asimétrica, según Miranda (2013) ésta puede definirse como la diferencia de información sobre el éxito del proyecto a financiar que existe entre los demandantes de créditos y los bancos. Esta situación genera una brecha entre la demanda de fondos, es decir, las empresas y la oferta de las entidades bancarias. Esta situación se agudiza cuando la empresa que solicita fondos es una pyme de pequeña escala.

Las Pymes, a diferencia de las grandes corporaciones, con frecuencia no pueden suministrar información financiera verificable, como resultado la mayoría de los préstamos bancarios realizados al segmento están garantizados, es decir, exigen garantías.

Pero como estas suelen carecer de las garantías exigidas, se limita el tamaño del mercado (Bustos y Pugliese, 2015).

El problema habitual del segmento es que poseen menos activos para ser utilizados como garantías y, aun así, cuando los tienen, no siempre resultan los más aptos para tal destino. Las entidades financieras no solo evalúan los flujos de fondos a la hora de determinar la capacidad de repago de la financiación que solicitan las Pymes, sino también que basan sus decisiones según la posesión o no de activos elegibles para ser tomados en garantía, generándose así una verdadera falla de mercado que atenta contra una eficiente asignación del crédito (Bustos y Pugliese, 2015).

Por otro lado, también en este contexto, muchas veces los bancos son incapaces de distinguir entre los proyectos de inversión riesgosos y los que no lo son. Además, tienen dificultad para evaluar la capacidad de los empresarios y su grado de compromiso para asegurar el éxito del proyecto, es decir, su capacidad de pago.

Otro punto de importancia respecto al financiamiento bancario y que suele estar presente en los contratos de préstamos, es el plazo por el que va a regirse el mismo. En este sentido, los bancos tienden a dar plazos cortos ya que les otorga mayor capacidad de control. Sin embargo, establecer plazos cortos tiende a aumentar los niveles de morosidad debido a que las empresas destinan estos fondos a proyectos de largo plazo. Es decir, financian sus inversiones de largo plazo con varios préstamos de corto plazo, generando de este modo, un esquema de endeudamiento (Allo, et.al; 2014).

Otro factor de importancia a la hora de acceder al financiamiento bancario son las características del régimen cambiario y de la política monetaria. En este sentido, Allo, et.al. (2014), indican que la existencia de metas monetarias sobre el crecimiento en la

cantidad de dinero, así como la política de tipo de cambio competitivo acentúan las limitaciones sobre la expansión del crédito bancario.

Por otro lado, respecto a las fuentes de financiamiento provenientes del sector público, según el Informe de necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales, la obtención de fondos para inversión a través de programas públicos sería poco significativa, mientras que el financiamiento de proveedores constituirá la tercera fuente (Fundación Observatorio Pyme, 2017).

En relación al financiamiento a través del Estado, éste, ha intentado resolver la problemática del acceso de las Pymes argentinas a los créditos, a través de un gran número de instrumentos que les permitan acceder a financiamiento para inversión productiva, capacitación, aportes no reembolsables para mejorar la gestión empresarial, así como asistencia técnica y económica.

Muchos de estos programas están pensados para y se dirigen a proyectos de inversión de ciertos sectores de actividad productiva y territorios específicos con el objetivo de impulsar el desarrollo de aquellos más rezagados a nivel nacional (Allo, et.al; 2014).

Sin embargo, según Allo, et.al. (2014), sólo un 50% de las PYMES tiene conocimiento de los programas públicos de asistencia y los utilizan sólo entre el 2% y el 4%. De este bajo porcentaje de utilización, entre el 50% y el 70% de las empresas que han utilizado algún programa de financiamiento se declaran satisfechas.

Esta baja tasa de utilización de las herramientas del Estado se debe, según Allo, et.al; (2014), principalmente a la incongruencia que existe entre éstas y las necesidades

de las PYMES. A su vez, los mecanismos de acceso a los mismos suelen ser demasiado burocráticos y desestimulante para las empresas más pequeñas.

Además del financiamiento bancario y estatal, dentro de las fuentes externas de financiamiento existen otras fuentes alternativas. Entre éstas puede mencionarse el *Crowdfunding*, el cual se trata de la cooperación colectiva basada en un grupo de personas que conforman una comunidad que utiliza las nuevas tecnologías de la comunicación para financiar y difundir proyectos de su interés.

Existen distintos tipos de *Crowdfunding*:

- De inversión o capital, llamados *equity*: los aportantes invierten en un proyecto a cambio de participaciones.
- De préstamos: los aportantes realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados.
- De recompensas: las personas realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de su interés.
- De donaciones: se realizan donaciones a causas que le interesan a los aportantes. Esta fuente de financiamiento permite financiar distintos tipos de proyectos como, por ejemplo, los siguientes:
 - Proyectos culturales: libros, discos musicales, películas, series, documentales, etc.
 - Sociales: proyectos de asociaciones, fundaciones u ONG.
 - Empresariales: pymes, artesanos, nuevos productos y servicios.
 - Educativos: investigaciones, proyectos de fin de carrera, etc.

- Deportivos: deportistas individuales, instituciones (Reporte Fintech, 2019).

Partiendo de todo lo enunciado, se destaca que, como país y debido al rol que tienen las pymes en el mismo, Argentina no está exenta al impacto económico y social que éstas generan. Es por ello que los problemas por los que atraviesan y las problemáticas crónicas que las afectan constituyen el centro de la escena de la economía nacional, convirtiéndose en un tema importante en las agendas, tanto de las organizaciones empresariales, como de gobernantes, políticos y economistas.

El tratamiento que la opinión pública le da al tema de la producción y bienestar de las pymes le otorga un carácter de importancia estructural, especialmente ante la severidad de ciertos problemas económicos como la recesión y la falta de empleo.

Es por ello que, en este contexto, el presente trabajo de investigación se plantea los siguientes interrogantes:

¿A qué tipo de financiamiento acuden las pymes familiares de Las Varillas, Córdoba, en contexto de crisis?

¿Qué porcentaje de las pymes familiares de Las Varillas, Córdoba, solicitan financiamiento bancario en el contexto económico actual?

¿El financiamiento público es utilizado por las pymes familiares de Las Varillas, Córdoba en el contexto actual?

¿Existe conocimiento suficiente para que las pymes locales utilicen fuentes de financiamiento alternativas?

Objetivo general

Establecer la situación de las Pymes familiares de la ciudad de Las Varillas, Córdoba, en cuanto a la utilización, acceso y dificultades frente a las fuentes de financiamiento existente en el contexto actual de crisis, para repensar las alternativas de financiamiento vigentes para el año 2021.

Objetivos específicos

- Identificar cuáles son las principales necesidades de financiamiento en general y cuáles en tiempos de crisis de las Pymes familiares
- Describir qué estructura de financiamiento adoptan según sus necesidades
- Reconocer las dificultades a las que se enfrentan para acceder a financiamiento tanto interno como externo
- Analizar las posibilidades de acceso a fuentes alternativas de financiamiento y qué grado de utilización tienen dentro de las empresas analizadas.

Métodos

Diseño

El alcance de este trabajo es de tipo descriptivo ya que intenta especificar, en este caso, las propiedades y características más importantes del financiamiento de las pymes familiares de la ciudad de Las Varillas, para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis.

Se basa en un enfoque de tipo cualitativo ya que busca comprender el fenómeno estudiado, explorándolo desde la mirada y posición de sus participantes en un ambiente natural y en relación con su contexto. Se seleccionó este enfoque ya que, según Hernández Sampieri (2014) el mismo intenta examinar la forma en que los individuos perciben y experimentan los fenómenos que los rodean, profundizando en sus puntos de vista, interpretaciones y significados.

Se trata de una investigación de tipo no experimental, ya que no administra estímulos, tratamiento o intervenciones. Es de corte transversal, ya que recolecta datos en un único momento, es decir en el contexto actual de crisis.

Participantes

La población de la presente investigación se compone de las empresas familiares de la ciudad de Las Varillas, Córdoba, que se categorizan como PYMES, según la Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa. No se ha tenido en cuenta la distinción por rubros para que las empresas formen parte de la Población, sino que se contempla a todas las PyMES familiares de la ciudad, ya sean productivas, comerciales o de servicios.

La muestra se realizó mediante la técnica de muestreo no probabilístico por conveniencia y voluntario. Según Hernández Sampieri (2014) a este tipo de muestra también se la conoce como muestra autoseleccionada, ya que las empresas que participaron, en este caso, respondieron a una invitación.

Concretamente, para esta investigación, se seleccionaron, mediante muestreo no probabilístico, una muestra homogénea compuesta por cuatro empresas de la ciudad de Las Varillas que, según la teoría del presente trabajo, se categorizan como PyMES familiares. Las mismas, a fin de preservar sus nombres serán mencionadas como empresa 1, 2, 3 y 4 respectivamente.

Instrumentos

Los instrumentos buscan obtener datos que se convertirán en información y, posteriormente, en conocimiento. Se recolectaron datos de diferentes fuentes como lenguaje escrito, verbal y no verbal, conductas observables, entre otras. Cada una de ellas se obtuvieron a través de diferentes instrumentos como la entrevista. Este instrumento es, según Hernández Sampieri (2014), uno de los más utilizados en la investigación cualitativa. Permite reunirse para conversar e intercambiar información entre una persona, el entrevistador, y otra, el entrevistado.

Para la recolección de la información se realizaron una serie de entrevistas semiestructuradas con guía de pautas, cuyo diseño se basó en los objetivos planteados. Esto permitió tener una visión integral de la problemática, sirviendo como disparador para investigaciones posteriores. Las entrevistas fueron realizadas a miembros de las PyMES seleccionadas en la muestra, los cuales conocen de primera mano el tema que concierne a la presente investigación.

Otro beneficio de este instrumento es que, en las entrevistas semiestructuradas, el entrevistador tiene la libertad de introducir preguntas adicionales a la guía pautada, para precisar conceptos u obtener mayor información, esto permitirá ahondar en ciertos temas de interés.

Las principales variables de análisis son la necesidad de financiamiento y el acceso a las diferentes fuentes de financiamiento de las Pymes familiares de Las Varillas en contexto de crisis.

Para la operacionalización de las variables se han tomado los discursos plasmados en las respuestas que los entrevistados han dado durante las entrevistas. Éstas han sido clasificadas, intentando responder a los objetivos específicos planteados.

Análisis de datos

En análisis de datos se estructura en dos partes: la primera, intenta dar cuenta de las características de cada una de las empresas analizadas para contextualizar el análisis y, una segunda parte, en la cual se analizaron todos aquellos datos que respondan a los objetivos planteados en la presente investigación, los cuales se organizan en unidades y categorías de análisis utilizando el método comparativo. Se pretende descubrir conceptos, temas y patrones que permitan dar respuesta a dichos objetivos.

Para el presente trabajo se utilizó como herramientas de análisis de datos el programa Excel, en el cual se cargaron los datos para generar tablas y gráficos que permitieran una mejor lectura de los mismos, facilitando de manera ordenada la posterior discusión sobre los mismos.

A través de esta herramienta, los datos fueron clasificados para ser analizados mediante método comparativo, pudiendo así visualizar y contrastar entre sí las respuestas de las diferentes empresas.

Resultados

Una vez realizadas las entrevistas a las empresas familiares seleccionadas, se exponen, en el presente apartado, los resultados obtenidos. De manera introductoria se caracterizarán cada una de ellas para un mejor análisis posterior.

Tabla N° 2: *Características generales de las empresas entrevistadas*

Empresa	Rubro	Estado Familiar	Tamaño
1	Metalúrgica	Segunda y tercera generación	Pequeña
2	Metalmecánico (Maquinaria agrícola)	Segunda generación	Mediana
3	Industria de aberturas de aluminio	Primera Generación	Pequeña
4	Comercio y Servicios	Segunda generación	Mediana

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos

Tomando los objetivos planteados en la investigación, a continuación, se exponen los datos obtenidos en relación a ellos.

Principales necesidades de financiamiento

Como bien plantea el objetivo, se intentan identificar las principales necesidades de financiamiento de las pymes familiares en dos instancias diferentes: aquellas necesidades que surgen en contextos de funcionamiento estable de la economía y aquellas que surgen en contextos de crisis.

En este sentido, las empresas entrevistadas los tienen bien diferenciados, aunque, en general estos dos tipos de necesidad se entrelazan y conviven en la vida cotidiana de la empresa, es decir, las necesidades manifestadas en época de crisis conviven con aquellas necesidades generales y fijas de la empresa, aunque sean priorizadas las más urgentes.

Como se observa en la tabla N°3, dentro de las necesidades de financiamiento más frecuentes se encuentran, en primer lugar, la necesidad de financiar la compra de bienes de capital; en segundo lugar, necesitan financiamiento para desarrollar nuevos productos y capacitarse.

En cuanto a las necesidades de financiamiento que las empresas entrevistadas manifestaron tener en contextos de crisis, éstas han sido específicas de cada caso y situación. Sin embargo, como necesidad común a todas, excepto para la empresa 4, el pago de salarios fue la más mencionada.

Tabla N°3: *necesidades de financiamiento*

Empresa	Necesidades de Financiamiento más frecuentes	Necesidades de Financiamiento en contextos de crisis
1	Pagos impostergables (sueldos, mercaderías, impuestos)	Pago de salarios
2	Bienes de capital/capacitación del personal/desarrollo de nuevos productos	Pago de salarios
3	Compra de bienes de Capital	Pago de salarios
4	Mantenimiento Edificio/Compra de utilitarios	No han necesitado financiamiento

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos

Estructuras de financiamiento adoptadas

Respecto de las estructuras de financiamiento de las empresas entrevistadas, tal y como se muestra en la Tabla N°4, todas ellas mencionaron que su principal fuente de

financiamiento es a través de préstamos de entidades bancarias. Como excepción, sólo la empresa 1 mencionó la utilización de fondos propios para financiamiento de manera conjunta con el financiamiento bancario.

El financiamiento por medio de planes o programas estatales sólo fue mencionado por una empresa.

En cuanto a las fuentes secundarias de financiamiento, éstas varían y son particulares en cada caso. Se pueden mencionar algunas como acuerdos con proveedores, venta de cheques diferidos o solicitud de préstamos a entidades no bancarias como mutuales.

Tabla N°4: *Estructuras de financiamiento adoptadas*

Empresa	Fuente de financiamiento principal	Fuente de financiamiento secundaria
1	Fondos propios/créditos bancarios	Acuerdos con proveedores
2	Crédito bancario para el largo plazo	Crédito en mutuales para el corto plazo
3	Créditos Bancarios/Herramientas Estatales	NS/NC
4	Créditos bancarios	Cheques de pago diferido

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos

En relación a las herramientas de financiamiento provenientes del Estado, tal y como se muestra en la Tabla N° 5, todas las empresas adujeron conocer alguna de ellas, pero no todas las utilizan.

En el caso de aquellas que sí las utilizan, la mayoría lo hizo en alguna ocasión puntual, a excepción de la empresa N° 3 que utiliza las herramientas de financiamiento estatales de manera frecuente.

En general, el principal uso que se les da a estas herramientas es para desarrollar nuevos productos o para capacitar al personal, no así para la compra de maquinaria, insumos o pago de salarios.

Tabla N° 5: *Utilización de herramientas de financiamiento Estatales*

Empresa	Utilización de herramientas de financiamiento estatales	Características
1	Los utilizó alguna vez de manera puntual	Plan Canje de Vehículos
2	No las utiliza	-
3	Las utiliza con frecuencia	Garantizar, FONTAR, Crédito Fiscal y CIDETER.
4	Los utilizó alguna vez de manera puntual	Pac empresa

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos

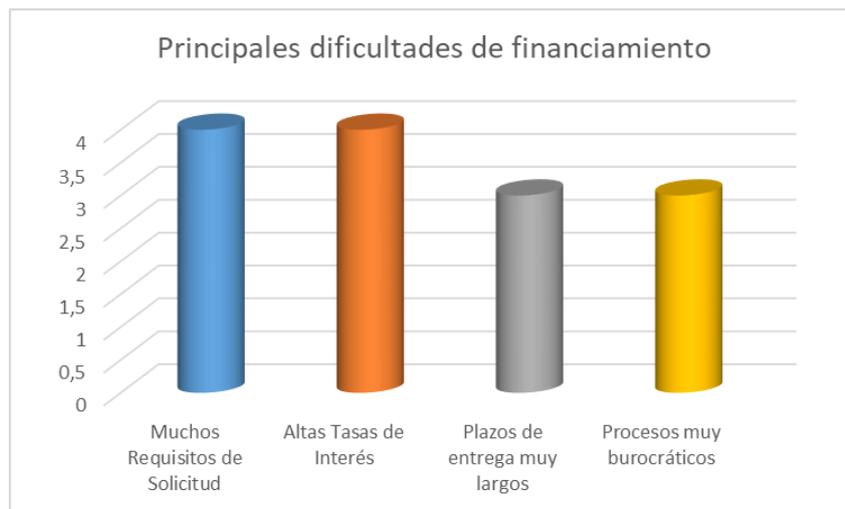
Principales dificultades para acceder a financiamiento

Según los datos relevados, las empresas familiares entrevistadas se enfrentan con dos grandes dificultades a la hora de acceder a fuentes de financiamiento externas. Tal como muestra la Figura N°1, estas dificultades son la cumplimentación de todos los requisitos que se les piden y afrontar las altas tasas de interés.

Respecto de cumplimentar los requisitos, las empresas entrevistadas manifestaron que, en general, tanto las entidades bancarias como las herramientas estatales solicitan una serie de documentación que, en la mayoría de los casos sobrepasa la capacidad de las empresas de poder reunirla. Además, el factor tiempo que demanda cumplimentar con la solicitud influye en la decisión de presentarse o no a ella.

Otras dificultades que se presentan con menos frecuencia es el tiempo de espera entre la solicitud y el otorgamiento del crédito, así como los grandes procesos burocráticos de acceso, especialmente en las herramientas brindadas por el Estado.

Figura N° 1



Principales dificultades de financiamiento de las Pymes familiares de Las varillas.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos

Otra dificultad expresada, por ejemplo, en el caso de la empresa N°2, es la exigencia de gran reciprocidad por parte de los bancos. Es decir, algunos bancos con los que trabajan, les exigen que, por lo menos, el 50% de su nómina de trabajadores reciba el pago de sus haberes en su entidad.

También se ha expresado que, en el caso puntual de las herramientas estatales, existe una brecha entre las ofertas de los programas y lo que finalmente se les otorga a las empresas una vez aprobado el financiamiento, es decir, no sólo el desfasaje de los montos

por el proceso inflacionario, sino la existencia de ítems poco claros a la hora de hacer efectivo el financiamiento.

Por otro lado, se les consultó a las empresas qué sugerencias tienen para mejorar la accesibilidad a fuentes de financiamiento y, en relación a esto mencionaron, tasas de interés más bajas, mayor flexibilidad en el acceso a créditos bancarios y menor burocratización de los procesos.

Acceso y utilización de fuentes alternativas de financiamiento

Respecto de las fuentes alternativas de financiamiento, se ha consultado especialmente por el *Crowdfunding* y sólo la empresa 4 adujo conocerla, pero que nunca la ha utilizado. El resto de las empresas entrevistadas desconoce este tipo de herramientas de financiamiento.

Figura N°2



Conocimiento de fuentes alternativas de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia con base en los datos obtenidos

Cabe aclarar que la pregunta realizada, tal y como se observa en la guía de entrevistas (Anexo N°2) mencionaba si la empresa tenía conocimiento sobre fuentes alternativas de financiamiento como el *Crowdfunding*. Partiendo de esta pregunta abierta, muchos dudaban al momento de responder y mencionaban algunos programas estatales como fuentes de financiamiento alternativas.

Discusión

En el presente apartado se interpretan los resultados obtenidos, los cuales fueron presentados en el apartado anterior, buscando responder a los objetivos planteados.

Para repasar, cabe recordar que el objetivo general de este trabajo busca establecer la situación de las Pymes familiares de la ciudad de Las Varillas, Córdoba, en cuanto a la utilización, acceso y dificultades frente a las fuentes de financiamiento existente en el contexto actual de crisis, para repensar las alternativas de financiamiento vigentes para el año 2021.

Para ello, como primer objetivo específico se pretendió identificar cuáles son las principales necesidades de financiamiento en general y cuáles en tiempos de crisis de las Pymes familiares. Como segundo objetivo específico se busca describir qué estructura de financiamiento adoptan según sus necesidades. En tercer lugar, como objetivo específico, se planteó reconocer las dificultades a las que se enfrentan para acceder a financiamiento tanto interno como externo. Por último, el cuarto objetivo específico pretendió analizar las posibilidades de acceso a fuentes alternativas de financiamiento y qué grado de utilización tienen dentro de las empresas analizadas.

En respuesta al primer objetivo específico, puede decirse que, para elevar su productividad y competitividad, así como para poder sostener las fuentes de trabajo y

hacer crecer sus inversiones, la mayoría de las Pymes deben recurrir a distintas fuentes de financiamiento, según sus necesidades y posibilidades.

En situaciones económicas favorables o estables recurren a fuentes de financiamiento que les permiten, en primer lugar, adquirir insumos, maquinaria, vehículos, así como mejorar la calidad y cantidad de la mano de obra empleada. El hecho de que la economía acompañe hacia el crecimiento, les permite a las empresas pensar en inversiones, capacitación y desarrollo de nuevos productos.

Esto se vincula con lo expuesto por Miranda (2013) quien expresa que tomando la base de inestabilidad económica por la que atraviesa Argentina de manera recurrente, es de destacar que los recursos financieros son los que posibilitan la existencia y funcionamiento de las empresas, ya que les permiten adquirir activos para la fabricación de sus productos, la prestación de sus servicios, así como cubrir el período existente entre la compra de los insumos y el cobro de los pagos de los clientes.

Por el contrario, en épocas de crisis lo que intentan las Pymes es subsistir. En este sentido, recurren a fuentes de financiamiento para sostener la planta de trabajadores, especialmente para alcanzar el pago completo de salarios, así como abocarse al pago de deudas con proveedores, entre otras urgencias.

A excepción de una de las empresas, todas las entrevistadas recurrieron a financiamiento para sostener las fuentes de trabajo. Esto se debe a que, el producto que vende la empresa 4, no disminuye sus ventas en época de crisis. El consumo de combustible se mantiene, generalmente, en los mismos niveles. Éste depende, por el contrario, de otros factores como el rinde de las cosechas y su utilización para el sector transporte.

Es por todo ello que, la falta de fondos o las dificultades para acceder a ellos, atenta contra el crecimiento de las PyME. La mayoría de ellas, como se evidencia en los datos, requieren un constante flujo de efectivo, para realizar compras, pagos, inversiones o capacitación, entre otros.

Puede afirmarse, entonces, que las necesidades de financiamiento de las Pymes familiares de Las Varillas son constantes y, en tiempos de crisis, éstas se enfocan especialmente en mantener el pago de salarios y no acumular deudas con proveedores o clientes, quedando en segundo plano el financiamiento de nuevos proyectos o la inversión en nuevo capital de trabajo.

Por lo tanto, el aumento en la demanda de financiamiento, sumado a un contexto de crisis repercute negativamente sobre el desarrollo de las pequeñas empresas y, de este modo, en el desarrollo de una localidad o región.

Para dar respuesta al segundo objetivo específico, se puede describir que, dentro de las diferentes fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares entrevistadas, el mayor porcentaje de ellas utiliza financiamiento externo, específicamente préstamos de entidades bancarias.

Esto difiere con lo que expone el Informe de necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales de la Fundación Observatorio Pyme (2017), quien expresa que la fuente de financiamiento más utilizada por las Pymes en Argentina son los recursos propios.

De hecho, en 2016, los recursos propios eran utilizados por el 68 % de las Pymes, mientras que el financiamiento bancario sólo era utilizado por el 22 % (Fundación Observatorio Pyme (2017)). En el presente trabajo, esos porcentajes se revierten, siendo

el 75% de las Pymes entrevistadas las que utilizan financiamiento bancario como primera opción y sólo el 25% utiliza fondos propios como primera opción.

Esto puede deberse a que, en contextos de crisis, las pymes no tienen capacidad de ahorro, por lo cual no cuentan con recursos propios suficientes para enfrentar el financiamiento con ellos. Sin embargo, puede pensarse que, los recursos propios no se cuentan como forma de financiamiento, sino que, a la hora de hablar de herramientas de financiamiento, las pymes piensan, en primera instancia, en recursos externos.

Según Allo, et al. (2014) el establecimiento de plazos cortos por parte de los bancos tiende a aumentar los niveles de morosidad debido a que las empresas destinan estos fondos a proyectos de largo plazo. En los casos analizados en el presente trabajo, una de las empresas expresó que utiliza los préstamos bancarios para financiar los proyectos de largo plazo, mientras que para proyectos de corto plazo utiliza otras fuentes de financiamiento como los créditos en mutuales. En este sentido, lo expresado en la investigación de Allo, et al. (2014) coincide con la realidad analizada.

Dentro de las fuentes de financiamiento externa se encuentra el financiamiento público, es decir, recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

Respecto de ellas, solo una de las empresas entrevistadas las utiliza de manera frecuente, paralelamente y en proporción similar al financiamiento por crédito bancario, lo que coincide con el Informe de necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales (Observatorio Pyme, 2017), el cual expresa que la obtención de fondos para inversión a través de programas públicos es poco significativa.

En este sentido, se pudo obtener de los datos, que la única empresa que utiliza estas herramientas de manera frecuente lo hace, especialmente, para financiar el

desarrollo de nuevos productos, para la adquisición de nuevas tecnologías y para la capacitación de sus trabajadores, áreas o sectores hacia las cuales apuntan la mayoría de los programas de financiamiento impulsados por el Estado nacional.

La mitad de las empresas las ha utilizado alguna vez de manera puntual para la adquisición de bienes de capital y, la empresa 3, no las utiliza, lo cual apoya lo dicho por el informe del Observatorio Pyme (2017).

Sin embargo, a pesar del esfuerzo del Estado nacional para resolver el problema del acceso al crédito de las Pymes argentinas, a través de una gran variedad de instrumentos, sólo un 25% de las empresas entrevistadas las utilizan de manera frecuente.

Esto puede deberse, entre otros factores, al desconocimiento. Esto puede deducirse de las respuestas dadas por las empresas entrevistadas, ya que cuando se les consultó sobre fuentes alternativas, algunas mencionaron planes o programas estatales. Es decir, todas aquellas fuentes de financiamiento no bancarias, fueron identificadas como fuentes alternativas de financiamiento, inclusive las herramientas estatales, de las cuales no estaba clara su procedencia o pertenencia a ningún área estatal en particular.

Esto coincide con lo investigado por Allo, et al. (2014), quienes expresan que sólo un 50% de las PYMES tiene conocimiento de cuáles son los programas públicos de asistencia y los utilizan sólo entre el 2% y el 4%.

Otro de los factores de la poca utilización de estas herramientas es la existencia de una incongruencia entre éstas y las necesidades de las PYMES, así como una brecha entre lo que proponen los programas o planes y lo que posteriormente se ejecuta u otorga, estas causas coinciden con las manifestadas en la investigación de Allo et al (2014).

Entonces, puede afirmarse que, las estructuras de financiamiento de las pymes familiares de Las Varillas, tiene como primer elemento a los créditos bancarios. En ellas, las herramientas estatales de financiamiento tienen un bajo grado de utilización, así como los recursos propios.

El acceso a estas fuentes de financiamiento, no siempre es sencillo o estimulante, ya que presentan una serie de dificultades. En este sentido, como respuesta al tercer objetivo específico, puede afirmarse que, entre las principales dificultades se encuentran, en primer lugar, el cumplimiento de los requisitos de acceso y, en segundo lugar, las altas tasas de interés.

La primera dificultad aplica tanto a las fuentes de financiamiento bancarias como a las estatales, mientras que las altas tasas de interés se aplican solamente a los créditos bancarios.

Los datos obtenidos coinciden con el estudio de Observatorio Pyme (2018) según el cual, menos del 40 % de las PYMES acceden al crédito bancario debido, entre otros factores, a las altas tasas de interés y a las exigencias formales.

Respecto de la dificultad para cumplimentar con los requisitos de acceso, se debe, entre otros factores, a la información asimétrica (Miranda, 2013), es decir la diferencia de información sobre el éxito del proyecto a financiar que existe entre los demandantes de créditos y los bancos. Esta situación genera una brecha entre la demanda de fondos, es decir, las empresas y la oferta de las entidades bancarias.

Esto se agudiza cuando la empresa que solicita fondos es una pyme de pequeña escala como las entrevistadas. Al no existir la misma información sobre el proyecto en los dos lados, los bancos solicitan cada vez más requisitos para otorgar los créditos.

Además, en los contextos de crisis, muchas veces las entidades bancarias son incapaces de distinguir entre los proyectos de inversión riesgosos de los que no lo son y, además, tienen dificultad para evaluar la capacidad de los empresarios y su grado de compromiso para asegurar el éxito del proyecto, es decir, su capacidad de pago.

Otra de las dificultades que atraviesan las Pymes de Las Varillas a la hora de obtener financiamiento es el largo período de tiempo que pasa entre la realización de la solicitud y el otorgamiento del dinero, esta dificultad se presenta tanto en las solicitudes a bancos como para aplicar a programas estatales.

Esta situación genera un desfasaje en el valor del dinero, ya que el monto solicitado, una vez entregado ya no cubre las necesidades por las cuales se lo solicitó, debido a los procesos inflacionarios por los que atraviesa el país. Este tiempo que pasa entre la solicitud y el otorgamiento, es descrito por las empresas entrevistadas como muy burocrático, lo cual desestimula la solicitud.

Hasta aquí se han analizado las diferentes fuentes que componen las estructuras de financiamiento de las empresas entrevistadas y las principales dificultades con las que éstas se encuentran a la hora de acceder a ellas. Como se ha desarrollado, la principal fuente de financiamiento son los créditos bancarios. Las herramientas estatales ocupan un lugar poco privilegiado en esta estructura. Pero, ¿qué pasa con fuentes de financiamiento alternativas como el *Crowdfunding*?

Como respuesta al cuarto objetivo específico, puede afirmarse que, del total de empresas entrevistadas, solo una conoce el *Crowdfunding*, sin embargo, nunca lo ha utilizado. Esto se debe a que son herramientas nuevas y poco conocidas, aunque cada vez más están teniendo mayor crecimiento y desarrollo.

Esta herramienta, según Universo *Crowdfunding* (2017), se trata de la cooperación colectiva de un grupo de personas que conforman una comunidad, la cual utiliza nuevas tecnologías para financiar y difundir proyectos de su interés. En este sentido, según el análisis de los datos obtenidos puede decirse que las pymes entrevistadas se rigen por medios de financiamiento tradicionales y no están abiertas, aún, a experimentar con este tipo de métodos de financiamiento. Por otro lado, este tipo de herramientas necesitan un conocimiento básico de ciertas herramientas informáticas y de redes con las cuales las pymes entrevistadas no cuentan, como por ejemplo recursos humanos y tecnológicos necesarios para su operación.

Habiendo respondido a cada uno de los objetivos planteados en la presente investigación, cabe mencionar que la misma ha contado con ciertas limitaciones, entre las cuales se debe mencionar que el tamaño de la muestra es muy limitado. Si bien cumple con las exigencias de representatividad al tratarse de una ciudad pequeña, el hecho de que sean 4 las empresas entrevistadas, limita la realización de comparaciones y generalizaciones.

Sin embargo, a pesar de esto, las pymes participantes mostraron total predisposición a participar del trabajo y responder a todas las preguntas.

Por otro lado, el contexto de pandemia limitó ciertos aspectos metodológicos como la realización de las entrevistas cara a cara, por lo cual las mismas fueron realizadas de manera virtual mediante video llamada.

Esta forma de realizar las entrevistas, si bien permitió mantener una conversación fluida con los entrevistados, se perdieron ciertos elementos enriquecedores de las

conversaciones o entrevistas en persona. Sin embargo, como se menciona, las empresas participaron de manera activa.

Puede rescatarse que, a pesar de las características citadas de estas entrevistas, sus resultados no difieren en forma sustancial con los de los diversos autores mencionados en este trabajo.

Por otro lado, deben mencionarse las fortalezas de la presente investigación, entre las que se destacan la cercanía con las pymes entrevistadas y su buena predisposición para participar en la misma. Al pertenecer a una ciudad pequeña y al tratarse de empresas familiares muy conocidas en el medio local, se pudo entablar una relación estrecha con ellas a la hora de realizar las entrevistas, en un ámbito de suma confianza. Este tipo de relación permite obtener datos certeros y que aportan mucho a la investigación.

La presente investigación aporta una mirada general a un tema que aún no ha sido trabajado en la ciudad de Las Varillas, por lo cual contribuye a visualizar la problemática, otorgando una primera aproximación para posteriores trabajos. Este aporte es de suma importancia, ya que el financiamiento de las Pymes familiares es una de las problemáticas que necesita ser estudiada y trabajada para mejorar en ciertos aspectos como su accesibilidad, su otorgamiento y los plazos de entrega y devolución.

Finalmente, como conclusiones de esta investigación, se puede decir que las necesidades de financiamiento de las Pymes familiares de Las Varillas son constantes y, en tiempos de crisis, éstas se enfocan especialmente en mantener el pago de salarios y en evitar el endeudamiento. Este trabajo permite apreciar el grado de importancia que posee el acceso al financiamiento para ayudar no sólo al crecimiento sino también al sostenimiento de las Pymes, sobre todo en el contexto actual del país.

Las estructuras de financiamiento de las pymes familiares de Las varillas, tiene como primer elemento a los créditos bancarios. Las herramientas estatales de financiamiento, así como los recursos propios, tienen un bajo grado de utilización. La principal dificultad a la que se enfrentan las pymes de Las Varillas a la hora de adquirir financiamiento son el cumplimiento de los requisitos de acceso y las altas tasas de interés.

Herramientas alternativas como el *Crowdfunding*, son desconocidas y, por lo tanto, aun no son utilizadas. Si bien el *Crowdfunding* es una buena e innovadora alternativa, para las empresas, a la hora de buscar financiamiento externo, todavía tiene mucho para desarrollarse.

De todo lo mencionado se puede concluir que las pymes de Las Varillas han utilizado las mismas fuentes de financiamiento a lo largo del tiempo, prevaleciendo las fuentes externas por sobre las internas, especialmente créditos bancarios a pesar de las dificultades que estas presentan.

Como posibles recomendaciones de aplicación del presente trabajo, puede mencionarse que se deberían ampliar las herramientas de financiamiento destinadas al sostenimiento de la planta de trabajadores, especialmente para alcanzar el pago completo de salarios en épocas de crisis. Esta propuesta se dirige especialmente a las herramientas estatales, sugiriendo que los procesos para acceder a las mismas no sean demasiado burocráticos y que se enfoquen especialmente hacia aquellos sectores más golpeados por la crisis actual.

Sin embargo, para que las empresas puedan acceder a estas fuentes, el primer paso debiera ser la mejora en los medios estatales de difusión y la claridad de la información

brindada, para que cada vez mayor cantidad de PyMES las conozcan y puedan visualizar para qué necesidades están diseñadas y cómo pueden utilizarlas.

Del mismo modo, y en relación con la mejora de las estrategias de difusión de estas herramientas de financiamiento estatal, se debería reducir la brecha entre lo que se comunica o informa y lo que luego ocurre cuando se aplica o accede al financiamiento.

Respecto de las principales dificultades para el acceso a fuentes de financiamiento bancarias, se recomienda revisar el sistema de acceso a las mismas, intentando reducir la información asimétrica, generando otro vínculo más cercano a la empresa, en especial cuando se trata de pequeñas inversiones, solicitando menor cantidad de requisitos, quizás enfocándose más en las entrevistas personales y en conocer de primera mano el proyecto propuesto o motivo de la solicitud. Esto permitiría la desburocratización del proceso, acortando quizás los tiempos de espera.

En este sentido, se sugiere también, generar herramientas para agilizar los tiempos transcurridos entre la solicitud y el otorgamiento, para evitar la devaluación del poder adquisitivo del dinero solicitado.

Como recomendaciones para futuras investigaciones se sugiere seguir con esta línea de investigación ahondando en aspectos como por qué se desconocen los pormenores de las herramientas de financiamiento estatal y por qué aquellas empresas que los conocen no las utilizan. En este sentido, se sugiere algo similar con las herramientas alternativas como el *Crowdfunding*.

Por último, se sugiere trabajar con una muestra de mayor tamaño a la trabajada en la presente investigación, con el fin de obtener mayor cantidad de datos a comparar y poder realizar mayores generalizaciones.

Referencias

- Allo, E; Amitrano, N; Colantuono, L. Y Schedan, N. (2014) *Financiamiento de Pymes: Riesgo crediticio, oferta y demanda*. [Trabajo de Investigación Final] UADE.
- Bauchet, J., & Morduch, J. (2013). ¿Micro es demasiado pequeño? Microcrédito vs. Finanzas PYME. *World Development*, 43, 288-297.
- Bustos, E. y Pugliese, L. (2015). *Financiamiento De Pymes y sus Dificultades de Acceso*. [Trabajo Final de Grado]. Instituto Universitario Aeronáutico Facultad de Ciencias de la Administración.
- Carbó-Valverde, S., Rodríguez-Fernández, F., y Udell, G. F. (2016). Crédito comercial, crisis financiera y acceso de las PYME a la financiación. *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(1), 113-143.
- Díaz Beltrán, G. (2019). Espacio Pyme-Came. Díaz Beltrán: las pymes necesitan medidas urgentes. *Clarín*. Recuperado de <https://www.clarin.com/brandstudio/diaz-beltranpymes-necesitan-medidas-urgentes-01GWzOQwA.html>
- González Torres, A. (2018). Los grandes desafíos de las empresas familiares. *Identidad21*. Recuperado de <https://identidad.21.edu.ar/los-grandes-desafios-de-las-empresas-familiares/>
- Hernández Sampieri, R. (2014). *Metodología de la investigación*. 6ta Edición. McGRAW-HILL / Interamericana Editores, S.A. DE C.V. México, 2014.
- Ieralpyme.org, (2021). *Última clasificación PYME en Argentina*, 30/03/21. Consultado el 12/04/21.
- Ley 26994 (2014) Código Civil y Comercial de la Nación. Aprobación. Art. 1227. Congreso de la Nación Argentina. Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=235975>

- Ley 26994 (2014) Código Civil y Comercial de la Nación. Aprobación. Art. 1421. Congreso de la Nación Argentina. Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=235975>
- Ley 26994 (2014) Código Civil y Comercial de la Nación. Aprobación. Art. 1409. Congreso de la Nación Argentina. Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=235975>
- Miranda, M. L. (2013) *Los Problemas De Financiamiento En Las Pymes*. [Trabajo de Investigación Final]. Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.
- Mendé Fernández, M. B. (2012) Introducción. En Santiago Antognolli [et.al.] dirigido por María Laura Lecuona (2012) *Empresas familiares: buenas prácticas en Argentina: resultados del Programa de Supervivencia y Competitividad de las Empresas Familiares de la Región Centro*. 1a ed. - Córdoba: Universidad Empresarial Siglo 21, 2012.
- Ministerio de Producción de la Nación. (2019). *Pymes registradas*. Recuperado de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Mongrut, S; Fuenzalida, D; Carrillo, J. D; Gamero, L. (2011) *Integración financiera y costo de capital propio en Latinoamérica*. Revista Mexicana de Economía y Finanzas. Nueva Época, vol. 6, núm. 1, julio-diciembre, 2011, pp. 103-124 Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas A.C. Distrito Federal, México.
- Fundación Observatorio Pyme. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales*. Recuperado de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2017/10/InformeEspecial-Necesidades-y-fuentesde-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Observatorio Pyme. (2018). *Espacio Pyme*. Recuperado de <http://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>

Reporte Fintech. (2019). *Crowdfunding en Argentina*. Recuperado de <https://www.reportefintech.com/crowdfundingargentina-impacto-desafios-ano-laimplementacion-la-ley/>

Rodríguez Salazar, P. (2016) Gestión Financiera en PyMES. *Revista Publicando*, 3(8). 2016, 588-596. ISSN 1390-9304 588, Universidad Central del Ecuador.

San Emeterio, C.P. (2017) *¿Cómo Funciona una Empresa Familiar?* Identidad21. Recuperado de <https://identidad.21.edu.ar/como-funciona-una-empresa-familiar/>

Vázquez Burguillo, R. (2016) *Coste de capital (Ke)*. Expansión. Recuperado de <https://www.expansion.com/diccionario-economico/coste-de-capital-propio.html>