

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

“El financiamiento como elemento para la estabilidad y el crecimiento”

“Financing as an element for stability and growth”

Autor: Erika Torres

Legajo: CPB05244

DNI: 31.852.919

Tutor: Fernando Ortiz Bergia

2021

Resumen

El manuscrito se concentró en analizar el nivel de acceso al financiamiento que tienen las pymes familiares de acuerdo a las decisiones de financiamiento, las fuentes utilizadas y un estudio sobre las alternativas que existen en el mercado para superar la inestabilidad del contexto del año 2020. Para ello, se utilizó una metodología descriptiva, con un enfoque cualitativo. Los resultados demostraron que las variables como la inflación, disminución del consumo y el incremento del tipo de cambio, tienen una fuerte influencia en el desarrollo de las actividades, además se identificó que las pymes se concentran según objetivos de estabilidad y supervivencia. Como ventaja, se advirtió que existen múltiples fuentes de financiamiento: promovidas por entidades nacionales e internacionales, por el Estado, a través de bancos públicos y privados; sin embargo, se concluye en que los directivos requieren de asistencia técnica para acceder a las mismas, resultando en un bajo acceso al financiamiento.

Palabras clave: Empresa. Familia. Financiamiento. Supervivencia. Inestabilidad.

Abstract

The following manuscript focused on analyzing the level of access to financing that family SMEs have according to the financing decisions, the sources used and a study on the alternatives that exist in the market to overcome the instability of the context of the year 2020. To Therefore, a descriptive methodology was used, with a qualitative approach. The results showed that variables such as inflation, a decrease in consumption and an increase in the exchange rate, have a strong influence on the development of activities, in addition it was identified that SMEs are concentrated according to stability and survival objectives. As an advantage, it was noted that there are multiple sources of financing: promoted by national and international entities, by the State, through public and private banks; however, it is concluded that managers require technical assistance to access them, resulting in low access to financing.

Keywords: Company. Family. Financing. Survival. Instability.

Índice

Introducción	3
Objetivo general.....	11
Objetivos específicos	11
Método.....	12
Diseño	12
Participantes.....	12
Instrumentos	13
Análisis de datos	14
Resultados.....	15
Discusión	23
Referencias	29
Anexo.....	30
Anexo 1: Modelo de consentimiento informado	30
Anexo 2: Modelo de la entrevista.....	31

Introducción

La presente investigación cuenta con el objetivo de analizar el acceso al financiamiento que presentan las Pymes familiares de la ciudad de Córdoba teniendo en cuenta los contextos de inestabilidad. Para ello se tomó el estudio de 7 empresas familiares que cuentan con una trayectoria mayor a los 15 años y que se desempeñan en el sector industrial y comercial. El estudio estuvo dirigido puntualmente a los directivos de dichas organizaciones para conocer cómo llevan adelante los procesos de identificación, evaluación, selección y control de las diferentes alternativas de financiamiento que existen y que pueden aplicarse para impulsar los objetivos a largo plazo de las empresas. De esta manera se desarrolló el trabajo desde un enfoque cualitativo, por medio de entrevistas en profundidad, además del recopilamiento y análisis de documentos.

Se tomó al sector industrial y comercial debido a que tanto en la Argentina como en la provincia de Córdoba estos dos sectores han presentado un amplio crecimiento en los últimos años, llegando a establecer un total de 21 mil y 31 mil Pymes respectivamente (Ministerio de Producción de la Nación, 2020).

Las Pymes familiares representan a la mayoría de las organizaciones que se desenvuelven en el país, las cuales generar un gran aporte para el crecimiento laboral y económico de las naciones. Su perdurabilidad es entonces considerada como uno de los pilares de los diferentes gobiernos, ya que durante los períodos inestables, ya sea desde los aspectos sociales, sanitarios o económicos-financieros, es importante mantener en funcionamiento a las mismas. De lo contrario los índices de desocupación y de crecimiento económico disminuirán, teniendo graves repercusiones en toda la cadena de suministro y de servicios ofrecidos en la región (Allami y Cibils, 2011).

Una pyme es definida como tal de acuerdo a la categoría que la misma presenta dentro de la resolución 69/2020 decretada por la Secretaria de la Pequeña y Mediana Empresa. En la misma, se plantean una serie de criterios que pueden catalogar a las organizaciones como micro, pequeña, mediana de tramo 1 o mediana de tramo 2. Su clasificación principalmente refiere a la cantidad de facturación anual que generan, siempre dependiendo de los sectores a los cuáles pertenecen. Al mismo tiempo, otro criterio de clasificación refiere a la cantidad de empleados que presente y la valuación en pesos de sus activos.

Contar con la registración formal como pyme le permite a las empresas acceder a diferentes beneficios, no solo al financiamiento sino también un acompañamiento sobre la diaria empresarial. Entre los principales beneficios se pueden tener en cuenta: el pago diferido del IVA a 90 días, la compensación del impuesto al cheque en el pago del Impuesto a las Ganancias, la eliminación del Impuesto de la Ganancia Mínima Presunta, como también la posibilidad de acceder a una eliminación de retenciones para las empresas del comercio y acceder a diferentes programas o planes de pago (Ministerio de Producción, 2020).

Ahora bien, otro de los conceptos que deben tenerse en cuenta es cuando una pyme puede ser considerada como empresa familiar. Existen numerosos autores y estudios que refieren sobre la temática, en donde se puede advertir que deben cumplir con un requisito indispensable: es que parte del grupo familiar, al menos dos miembros, se encuentren integrando y representando la empresa, además de contar con puestos laborales que impliquen la toma de decisiones de carácter gerencial o funcional (Muñoz Salgado, Nava Rogel y Magdaleno, 2013).

La empresa familiar debe lograr una sinergia entre las decisiones de índole organizacional y aquellas que tienen una influencia directa en la manera en que se relacionan los miembros de familia. Es por esto que en diferentes trabajos se toma la teoría de los tres círculos, donde se visualiza que en la empresa familiar coexisten 3 sistemas: el sistema de la propiedad, la empresa y la familia. La manera en la cual la dirección logre establecer un dominio sobre estas aristas determinará, en gran parte, el futuro de la empresa (Ward y Carlock, 2010).

Dentro de las empresas familiares debe tenerse también en consideración cuáles son los objetivos de la misma. Estas cuentan con la particularidad de buscar generar una fuente de empleo y de estabilidad económica para el grupo familiar. De esta manera, deben procurar que las decisiones que se tomen tendrán un impacto en la familia como también en la empresa (Quejada Pérez y Ávila Gutiérrez, 2016).

Actualmente en Argentina existe un total de 1.066.351 pymes, de las cuales tan sólo 50% se encuentra registrada formalmente, lo que se asocia con un alto nivel de informalidad en el trabajo diario de las empresas. En Córdoba, la situación es similar, existen alrededor de 126 mil pymes, de las que únicamente el 49% se encuentran con el registro de MiPyme. Esto atenta contra la posibilidad de que estas organizaciones accedan a diferentes fuentes de financiamiento (Ministerio de Producción, 2020).

Esto se asemeja a una de las características que presentan las pymes, es decir, desde su alto grado de informalidad, como también el sesgo que estas tienen hacia un trabajo meramente operativo, en donde la arista estratégica es dejada de lado (Ward y Carlock, 2010).

En este sentido, dentro de las decisiones que toma la empresa una de ellas cobra especial importancia, ya que se encuentra íntimamente relacionada a las posibilidades de crecimiento y desarrollo en el largo plazo. Estas son las decisiones de financiamiento. El financiamiento puede entenderse como la adquisición de fondos para destinarlos a un objetivo en concreto, ya sea para la adquisición de un bien o activo, o bien para utilizarlo como medio de promoción para futuros proyectos de inversión que la empresa se plantee desarrollar (Sapag Chain, 2007).

Este financiamiento puede provenir desde diferentes fuentes, las cuales se clasifican a partir de diferentes criterios. Uno de los más conocidos es el criterio del origen de las fuentes, es decir, si provienen de fondos propios o bien de actores externos (Díaz de León, Rodríguez y Rubio Esparza, 2019).

En cuanto a las fuentes internas, denominadas también como autofinanciamiento, se pueden mencionar los aportes realizados por los socios para dirigirlo a algún proyecto en particular, las reservas con las que cuenta la empresa, como también aquellos ingresos no distribuidos. Principalmente, este autofinanciamiento se utiliza para destinarlo para su capital de trabajo. Esto es así debido a que los fondos propios, por lo general, no suelen ser suficientes para destinarlos a proyectos de gran envergadura, como pueden ser la inversión para la expansión geográfica o mejoras de infraestructura. (Díaz de León et al., 2019).

Dentro de las fuentes externas, el criterio para su clasificación más común es conocer la naturaleza de las mismas, es decir, si son impulsadas por instituciones públicas o privadas. La fuente de financiamiento por excelencia es el préstamo bancario, en donde las pymes familiares expresan que existe una baja predisposición por parte de los bancos para dirigir los fondos a las mismas. Esto sucede así, tal como lo menciona Allami y Cibils

(2011), ya que las pymes son consideradas como activos de alto riesgo, lo cual genera una barrera que impide el acceso al financiamiento.

Allami y Cibils (2011) también expresan que durante los períodos de inestabilidad los requisitos solicitados por las instituciones financieras se endurecen aumentando las restricciones de acceso. Entre estas se encuentran el aumento de las tasas de interés, la solicitud de avales de garantías, plazos de financiación más acotados, entre otros. De esta forma, contando con un bajo acceso al financiamiento, las opciones de las empresas se ven minimizadas para establecer el mecanismo del crecimiento, pudiendo llegar, incluso, al cierre de sus puertas.

Las razones de cierre son diversas, ya sea porque no lograr profesionalizarse, es decir pensar a largo plazo desde la integración de la familia a la empresa, como también por la falta de financiamiento para mantener la actividad organizacional. Justamente durante los períodos de inestabilidad la toma de decisiones se vuelve más compleja y pensar a largo plazo es más difícil (Universidad Siglo 21 y el Banco Interamericano de Desarrollo, BID, 2012).

Tomando el caso de la Argentina, durante los períodos de inestabilidad el gobierno desarrolla diversos programas de estímulo para que la Pyme pueda continuar con su funcionamiento, procurando mantener la actividad laboral en índices constantes y evitar así un fuerte impacto en la economía. Dentro de estos programas, situándose en el contexto del año 2020, han procurado mantener a las empresas a través de planes de créditos a tasas blandas, destinadas en este caso para financiar diferentes aspectos, de acuerdo a las necesidades puntuales de la empresa. De acuerdo al Ministerio de Producción de la Nación (2020) las medidas van desde créditos para el pago de salarios, contribuciones patronales,

pago de servicios esenciales, pago de alquiler, entre otras moratorias como el pago de impuestos de índole nacional.

Pese a que el Estado desarrolla un acompañamiento se observa que los directivos de las Pymes consideran que las propuestas planteadas no son suficientes, ya que no se genera un programa que estimule la actividad de las Pymes sino su mero funcionamiento a corto plazo. Es más de acuerdo a un relevamiento desarrollado por la PWC (2020) entre las Pymes existe un alto porcentaje de empresas que no podrán continuar con sus actividades por más de 3 o 4 meses si la situación actual continua. Los pronósticos para los próximos años tampoco son alentadores, pues son los acontecimientos que suelen suceder durante estos períodos inestables.

En este punto se hace relevante mencionar el estudio planteado por Villar, Briozzo, Pesce y Fernández (2016) quienes exponen el rol del Estado en la banca pública como mecanismo de financiamiento en las Pymes. El trabajo demuestra que si bien el Estado promulga una asistencia y acompañamiento sobre la Pyme, esta ayuda es generalmente reactiva, es decir que no existe verdaderamente un acompañamiento estratégico para el crecimiento de las Pymes. Los autores exponen que será fundamental para que la Pyme cuente con nuevas opciones de crecimiento y de financiamiento que las políticas públicas presenten una visión integral de las empresas y de sus situaciones particulares.

En este contexto debe tenerse en consideración como las Pymes familiares llevan adelante sus procesos de gestión interna y externa para establecer los mecanismos precisos para tomar decisiones de financiamiento asertivas. Un aspecto a tener en cuenta es el expresado por Carlock y Ward (2010) quienes plantean que en las pequeñas y medianas empresas estos procesos son llevados adelante de manera informal, esto condice con lo

mencionado anteriormente en relación a los bajos niveles de registración de Pymes dentro del registro nacional del Ministerio de Producción.

Las pymes al no tener clarificados y formalizados sus objetivos difícilmente puedan llevar a cabo un proceso de toma de decisiones de financiamiento de manera organizada, planteando pautas a largo plazo, es decir que se tengan en consideración tanto aspectos internos como externos que pueden generarse a futuro y que pueden generar un impacto en los fondos disponibles de las empresas para hacer frente a sus obligaciones financieras (Carlock y Ward, 2010).

Retomando el estudio realizado por la PWC (2020) una de las barreras que las pymes identifican para acceder al financiamiento es la falta de información precisa que es expuesta por las entidades financieras para poder solicitar las fuentes de financiamiento ofrecidas. Esto, sumado a la falta de predisposición por parte de estas entidades a destinar fondos a las pymes, complejiza el proceso aún más. Es por estas razones que contar con el desarrollo de un programa de gestión interna integral ayudará a registrar las diferentes operaciones de la empresa de manera formal, contando con informes e información pertinente del estado de situación organización, contribuyendo a adquirir el financiamiento de las mismas.

De esta manera se puede decir que las pymes familiares cuentan con una amplia variedad de opciones de financiamiento, ya sea utilizando los fondos propios como también haciéndose uso de fuentes externas como el crédito bancario. Sin embargo, también existen otras fuentes que ayudan a que la empresa se mantenga en funcionamiento, como el uso de tarjetas de crédito a nombre de la empresa, el uso del financiamiento a través de la cesión de pago a proveedores, leasing, factoring, entre otras (Allami y Cibils, 2011).

Retomando lo expuesto por Muñoz Salgado et al (2013) las pymes familiares cuentan con la particularidad de poder hacer uso de distintas herramientas tales la formalización de la estructura organizacional a través de los órganos de gobierno, los cuales permiten concentrar las decisiones en ciertas perspectivas específicas. Entre los órganos de gobierno corporativo más comunes se pueden mencionar al Directorio, como aquel que se centra en las decisiones de largo plazo que hacen al sistema de la empresa. También existe la Asamblea familiar y la asamblea de propietarios, quienes estudiarán en mayor proporción como la empresa se encuentra en términos económicos y financieros.

Dentro de estas herramientas, Carlock y Ward (2010) expresan que las Pymes familiares pueden hacerse uso de un protocolo de familia, el cual establece el código de ética y de comportamiento de los miembros de la empresa. Este protocolo ayuda a que los miembros de la empresa hagan uso de los recursos de la empresa de manera inteligente, evitando los desperdicios de estos y promoviendo el valor de la empresa.

Continuando con Carlock y Ward (2010) cuanto más formalizada se encuentre una Pyme familiar mayores serán sus posibilidades de crecimiento, además de que se acrecentarán sus posibilidades para acceder al financiamiento de manera tal que se superen las barreras existentes y aquellas que existen por los contextos inestables.

Habiendo desarrollado la interpretación de estos antecedentes y del material teórico se puede decir que la principal problemática que atraviesan las empresas familiares refiere a la alta informalidad en la gestión interna que tiene una fuerte incidencia en las posibilidades de acceder a las fuentes de financiamiento, especialmente de las fuentes externas. Por estos motivos se plantearon los siguientes interrogantes:

¿Cómo llevan adelante las pymes familiares de la ciudad de Córdoba el proceso de toma de decisiones de financiamiento? ¿Existe conceso entre los miembros familiares? ¿Qué tipos de fuentes de financiamiento utilizan las pymes? ¿Son las mismas utilizadas durante los períodos de inestabilidad? ¿Sobre qué factores hacen más hincapié al momento de analizar y evaluar las diferentes fuentes de financiamiento? Estos interrogantes, entre otros, ayudaron a formalizar los objetivos de esta investigación presentados a continuación:

Objetivo general

Analizar las decisiones, fuentes y ventajas del financiamiento utilizado por las pymes familiares cordobesas para determinar su nivel de acceso al financiamiento en el contexto del 2020.

Objetivos específicos

1. Identificar las ventajas relacionadas a las fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes familiares.
2. Advertir las estrategias empleadas por las pymes familiares para analizar y decidir las fuentes de financiamiento.
3. Identificar que nuevas fuentes de financiamiento pueden utilizar las Pymes familiares en función de su situación actual.

Método

Diseño

Para llevar adelante la presente investigación, se tomó dentro del diseño metodológico un alcance de tipo descriptivo, esto es así debido que se busca conocer las diferentes circunstancias por las cuales transitan las pymes familiares en torno al acceso al financiamiento, y además de que se trabaja sobre una temática conocida y desarrollada por diferentes autores y profesionales relacionados a la misma. Para ello se desarrolló un enfoque de tipo cualitativo, en donde se utilizaron diferentes técnicas e instrumentos asociados al mismo. Por otro lado, el diseño de la investigación fue no experimental de tipo transversal puesto a que no se busca desarrollar una modificación sobre las variables de análisis, sino que se trata de estudiar a la empresa de manera integral, planteando distintas conclusiones, las cuales se basan específicamente en las fuentes de financiamiento y el grado de acceso al mismo que presentan dichas organizaciones.

Participantes

Como bien se mencionó previamente se utilizaron diferentes técnicas, que estuvieron dirigidas a una muestra específica de organizaciones. Para determinar la misma se parte de un universo poblacional, el cual se encuentra conformado por la totalidad de pymes que se desenvuelven dentro del sector industrial y comercial de la Ciudad de Córdoba. Particularmente en Córdoba existe un total de 126.014 pequeñas y medianas empresas, las cuales se distribuyen en diferentes sectores, siendo uno de los sectores con mayor nivel de concentración el industrial y el sector comercial.

Tomando como base esta población se utilizó un criterio no probabilístico intencional, escogiendo a 7 empresas familiares que presentan una trayectoria mayor a los

15 años. Los instrumentos de análisis estuvieron dirigidos a los directivos, es decir a los participantes de esta investigación, a quienes se les hizo la entrega de un consentimiento informado, en donde se especificó el objetivo de la investigación, además de plantear que se mantendrán en anonimato los datos que puedan llevar a la empresa a su identificación (ver anexo 1).

Instrumentos

En base al tipo de enfoque que se utilizó, en este caso de tipo cualitativo, se tomaron diferentes instrumentos para la recolección de los datos y de la información. En primera instancia se planteó el desarrollo de entrevistas en profundidad con los directivos de las empresas, las cuales se desarrollaron a través del instrumento de la guía de pautas (ver anexo 2); en este caso la fuente de información fue primaria. En cuanto a otro tipo de datos e información, específicamente los relacionados a las distintas fuentes de financiamiento existentes en el mercado, se llevó adelante a partir de la técnica del análisis documental mediante el instrumento de la grilla de análisis, tomando dicha información a partir de fuentes secundarias, tales como informes, presentaciones de entidades financieras, artículos periodísticos, entre otros.

Las fuentes de financiamiento externas fueron analizadas desde bancos públicos, como el Banco Nación y Banco de Córdoba, entidades SGR como Garantizar y Acindar y la Bolsa de Comercio de Córdoba. Además de los programas de estímulo presentados por el Estado, planes de moratoria de Afip, fuentes de bancos privados y el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE).

Análisis de datos

Una vez que se confeccionaron las entrevistas y se desarrolló el proceso de la identificación de información de las distintas fuentes de financiamiento del mercado, se pasó a parametrizar y sistematizar la organización de la información a través de diferentes tablas y gráficos, que permitieron establecer una relación directa en torno a las variables de análisis, es decir a los objetivos específicos. De esta manera se buscó dar una respuesta concisa y concreta sobre cada uno de los mismos, a partir de los instrumentos utilizados. A continuación, se presenta un cuadro resumen en donde se puede observar la información expresada de la metodología utilizada.

Una vez que se respondieron a los objetivos específicos, se buscó determinar el nivel de financiamiento que tienen las Pymes familiares, el cuál se planteó en función de los objetivos, las estrategias y las fuentes de financiamiento utilizadas. A partir de la jerarquización de estos conceptos se pudo llegar a una conclusión respecto a la situación en la que se encuentran las Pymes familiares y el grado de apertura del mercado financiero.

Tabla 1: Cuadro resumen de métodos

Objetivo Específico	Alcance	Recursos Necesarios / Datos	Instrumento de análisis (herramientas)	Resultado final
1. Identificar las ventajas asociadas a las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares.	Descriptivo	Proporción de financiamiento interno y externo	Entrevistas	Conocer si las fuentes utilizadas contribuyen a cumplir los objetivos y mantener una gestión financiera eficiente
2. Advertir las estrategias empleadas por las Pymes familiares para analizar y decidir las fuentes de financiamiento.	Descriptivo	Objetivos, planes, proyectos a largo plazo, evaluación del contexto, proceso de decisiones	Entrevistas	Conocer los procesos que lleva adelante la Pyme familiar para evaluar y decidir la estructura de financiamiento óptima
3. Analizar las nuevas fuentes de financiamiento que puedan utilizar las Pymes familiares en el contexto económico actual.	Descriptivo	Acceso a información sobre fuentes públicas y privadas destinadas a mejorar la situación financiera de las Pymes en el contexto del 2020	Entrevistas/ Análisis documental	Identificar que fuentes pueden servirle a las Pymes, de acuerdo a SGR Garantizar. SGR Acindar. Banco Nación. Bancor. BICE. AFIP. Planes del Estado

Fuente: elaboración propia.

Resultados

Para comenzar con la exposición de los resultados de las organizaciones abordadas se presenta la información general de las mismas, las cuáles fueron aportados en términos aproximados con el fin de contar con una primera percepción en cuanto a la gestión interna familiar y al financiamiento utilizado.

Tabla 2: Presentación de Pymes familiares analizadas

Empresa	Sector	Actividad	Antigüedad - Generación al mando	Empleados Totales	Empleados familiares	Puestos de familiares	Ventas brutas (Aprox Anual)	Activo Total (Aprox)	Pasivo Total (Aprox)	Proporción de Activos Financiados con Deuda
Empresa 1	Industrial	Industria del plástico	35 años 2da Generación	10	4	Gerente: Hijo del fundador. Grte Ventas y Mkt: Hermano. Grte Compras: Hermana. Grte Producción: Primo del fundador	Entre \$8.000.000 - \$10.000.000	\$5.000.000	\$2.000.000	40%
Empresa 2	Industrial	Metalmecánica	15 años 1ra Generación	13	3	Gerente: Padre fundador. Grte Contable-Administrativo: Esposa del fundador. Grte de RRHH: Hermana del fundador	Entre \$8.000.000 - \$12.000.000	\$2.500.000	\$1.200.000	48%
Empresa 3	Comercial	Ventas mayoristas de alimentos	22 años 1ra y 2da Generación	30	5	Gerente: Padre fundador. Grte Sucursales: Hermano. Grte Abastecimiento: Hermano. Grte Ventas: Hijo del fundador Grte RRHH: Hija del fundador	Entre \$15.000.000 - \$25.000.000	\$8.000.000	\$6.500.000	81%
Empresa 4	Comercial	Venta minorista de indumentaria	18 años 1ra y 2da Generación	5	3	Gerente: Padre fundador. Grte Administrativa: Hija del fundador. Encargada de locales: Esposa del fundador	Entre \$5.000.000 y \$7.000.000	\$2.800.000	\$1.300.000	46%
Empresa 5	Industrial	Metalúrgica	32 años 2da Generación	15	4	Gerente: Hija del fundador. Grte de Compras: Hijo del fundador. Grte de Depósito y Logística: Hijo del fundador. Grte de RRHH: Sobrino del fundador.	Entre \$7.000.000 y \$10.000.000	\$8.000.000	\$4.500.000	56%
Empresa 6	Comercial	Ventas mayoristas de cotillón	22 años 1ra Generación	19	4	Gerente: Padre fundador. Grte Contable: Esposa. Grte de Ventas: Nuera del fundador. Grte de Distribución: Hermano del fundador	Entre \$15.000.000 - \$20.000.000	\$1.300.000	\$550.000	42%
Empresa 7	Industrial	Fábrica de Hielo	16 años 1ra y 2da Generación	9	3	Gerente: Padre fundador. Grte Administrativo-Financiero: Hijo. Grte de producción: Hijo	Entre \$15.000.000 - \$20.000.000	\$4.000.000	\$2.500.000	63%

Fuente: elaboración propia en función de la información recopilada.

Análisis de la jurisdicción

El análisis se realiza sobre las pymes familiares que pertenecen al sector comercial y productivo de Córdoba, en donde se observa una predominancia de micros y pequeñas empresas sobre el resto de categorías con un promedio de 62% y 27% respectivamente. Además, se puede decir que las pymes concentran su financiamiento desde los fondos propios ya que según estudios de la Universidad Católica de Córdoba (2020) el endeudamiento externo promedio de las organizaciones es del 35%.

Desde el Observatorio Pyme (2020) se estima que se generará una reducción de la producción para finales del año cercana al 12%, la cual ha sido afectada tanto por el contexto de la pandemia como también por las situaciones económicas y financieras del país. Variables como la inflación y la devaluación han incrementado los costos de materias primas, que, sumado a una disminución en las ventas, impacta negativamente en la rentabilidad del negocio. Otro punto importante es que las líneas de financiamiento dentro del programa ATP han generado un beneficio en las Medianas empresas en contrapartida de las Micro y Pequeñas, lo que afecta a la jurisdicción cordobesa.

Dimensión familiar de las Pymes

Dentro de la dimensión familiar se buscó identificar cuáles son los subsistemas familiares que conviven en las organizaciones, ya que pueden presentar una relación con las decisiones de financiamiento. Esto es así dado a que en la empresa familiar se interconectan 3 dimensiones, la familia, la dirección y la propiedad, y es en su interrelación que se generan los subsistemas, encontrando 7 de ellos. Esto permite, como se exploya más adelante, identificar de donde proviene el autofinanciamiento de las empresas, dado a que es la principal fuente utilizada.

Tabla 3: Subsistemas familiares

Subsistemas familiares	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7
1. Familiar propietario y director	X	X	X	X		X	X
2. Propietario familiar no directivo	X				X		
3. Propietario no familiar directivo							
4. Familiar que ejerce funciones directivas	X	X	X	X	X	X	X
5. Propietario no familiar y no directivo							
6. Familiar que no es propietario ni directivo	X		X			X	X
7. Directivos no familiares sin propiedad			X			X	

Fuente: elaboración propia en función de la información recopilada.

Ventajas relacionadas a las fuentes de financiamiento

El tercer paso para recolectar estos resultados fue la identificación de las fuentes de financiamiento que son utilizadas actualmente por las Pymes familiares.

Tabla 4: Fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes

Fuentes de financiamiento utilizadas por las pymes		E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7	¿Qué financian?
Fondos Propios	Aportes	X	X	X	X	X			Bienes de capital y capital de trabajo
	Uso de reservas	X	X		X	X	X	X	
	Venta de activos		X	X		X			
Bancario	Descubierto en cuenta corriente	X	X			X		X	Capital de trabajo
	Cheques de pago diferido	X	X	X	X	X	X	X	
	Descuentos de cheques de terceros	X		X		X			
	Descuento de documentos avalados por SGR								
	Créditos para capital de trabajo ATP		X					X	Háberes
	Créditos para inversiones en pesos					X			Bienes de capital
Proveedores	Tarjetas corporativas usadas para bienes de cambio				X				Bienes de cambio
	Economías de escala y stockeo de componentes y materia prima	X				X			Capital de trabajo
	Compras a plazo en cuenta corriente	X		X	X	X	X	X	Bienes de cambio
Anticipos	Compra de componentes y repuestos industriales		X			X			Bienes de uso

Fuente: elaboración propia en función de la información recopilada.

Se puede observar que existe un mayor uso de fuentes más tradicionales como los fondos propios y el financiamiento a través de entidades bancarias. Se les consultó a los directivos respecto al uso de otro tipo de fuentes, obteniendo resultados reveladores en donde se puede relacionar el uso de estas fuentes con los niveles de endeudamiento que presentan las Pymes, catalogando a las mismas en tres líneas de acuerdo a la razón de endeudamiento.

Tabla 5: Indicador de la razón de endeudamiento

Razón de endeudamiento	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7
Línea verde (Entre 40% y 50%)	X	X		X		X	
Línea amarilla (Entre el 51% y el 70%)					X		X
Línea roja (Entre el 71% y el 100%)			X				

Fuente: elaboración propia en función de la información recopilada.

Utilizando los datos proporcionados por las Pymes familiares y relacionándolas con las fuentes y razones de endeudamiento, se pudieron identificar las ventajas y al mismo tiempo las desventajas, en donde estas consecuencias derivan en la posibilidad de aplicar las intenciones y los objetivos a largo plazo que se presentan más adelante. Línea verde de endeudamiento (Empresas 1, 2, 4 y 6): Ventajas

- Mayor margen de maniobra ante situaciones inestables.
- Mayores recursos líquidos.
- Posibilidad de distribuir fondos entre propietarios.
- Bajo riesgo de cierre por deudas fiscales o con otros acreedores.
- Posibilidad de autofinanciar nuevos proyectos.
- En ocasiones los fondos propios son insuficientes para las inversiones.

Línea amarilla y roja de endeudamiento (Empresas 3, 5 y 7): Desventajas

- Disminución del poder de negociación frente a acreedores.
- Aumento de la financiación con acreedores varios.
- Aumento de intereses por mora.
- Fuerte impacto del aumento de las tasas de interés.
- Impacto por aumentos del costo financiero.
- Aumento de comisiones de las entidades financieras (bancos, tarjetas, otros).
- Disminución de distribución de fondos.
- Obligaciones que deben abonarse.

Estrategias para el análisis de fuentes de financiamiento

Tomando como base las ventajas y desventajas se buscaron conocer cómo las Pymes familiares afrontan el proceso de análisis, evaluación y planificación para poner en práctica sus intenciones y objetivos. De esta forma el primer paso para conocer que estrategias utilizan las empresas se presenta la identificación de los objetivos de cada una de ellas.

Tabla 6: Intenciones y objetivos a largo plazo de las empresas

Intenciones y objetivos de las empresas	
Empresa 1	Modernización tecnológica
Empresa 2	Apertura a mercados exteriores
Empresa 3	Modernización tecnológica
Empresa 4	Mejora de la capacidad comercial
Empresa 5	Investigación y desarrollo de nuevos productos
Empresa 6	Apertura a nuevos mercados locales
Empresa 7	Aumento de la capacidad productiva

Fuente: elaboración propia en función de la información recopilada.

Ahora bien, existen organizaciones como la empresa 3, 5 y 7 que se encuentran en una situación compleja, en donde se ha visto afectado el mantenimiento de su capital de trabajo producto de la disminución de ventas ocasionada tanto, por el aumento de la inflación a nivel nacional, como también por la caída del consumo. De esta manera, se considera que estas empresas cuentan con mayores dificultades para llevar a cabo sus objetivos.

Por el contrario, las Pymes 1, 2, 4 y 6 al presentar un menor porcentaje de endeudamiento y una estabilidad respecto al mantenimiento del capital de trabajo y a sus ingresos, cuentan con mayores oportunidades de mercado y de financiamiento para motivar el crecimiento y desarrollo de las mismas.

En este marco, es que se presentan los procesos estratégicos de análisis implementados por las empresas, lo que permite dilucidar en mayor profundidad cuál es el nivel de acceso al financiamiento que presentan.

Tabla 7: Procesos de análisis y planificación

	E1	E2	E3	E4	E5	E6	E7
Análisis y diagnóstico de la situación		X	X		X	X	
Definición y comunicación de objetivos	X	X		X	X	X	X
Organización de los recursos empresariales	X			X	X	X	
Proyección financiera		X	X		X	X	
Análisis de fuentes para financiar los proyectos	X		X		X		

Fuente: elaboración propia en función de la información recopilada.

De los resultados se puede decir que si bien existen Pymes familiares que presentan intenciones y objetivos formalizados, además de llevar adelante acciones relacionadas a la identificación de oportunidades en el mercado y de proyecciones financieras, también existen otras que cuentan con una buena capacidad para el acceso pero no analizan y planifican, lo que disminuye sus posibilidades.

Opciones de financiamiento en el contexto de inestabilidad

Habiendo identificado las características de las Pymes familiares en función de sus objetivos, procesos de planificación, ventajas y desventajas asociadas a sus fuentes de financiamiento, se buscaron en el mercado diferentes alternativas que pueden ser utilizadas por dichas organizaciones a fin de promover su crecimiento y afianzar el acceso a las fuentes. Las opciones de financiamiento recopiladas se presentan a continuación:

Tabla 8: Opciones de financiamiento disponibles

Línea	Característica	Monto	Tasa	Plazos	Requisitos	Ventaja	Desventaja
Crédito SGR	Aval de garantías	Mínimo 3 millones de pesos	24%	36 meses	Certificado MiPyme	Tasa de interés fija. Plazo	Trámites administrativos
Moratoria AFIP	Permite la financiación de deudas con Afip contraídas hasta el 31 de julio del 2020	No especifica	2% mensual	Hasta 120 cuotas	Certificado MiPyme	Deudas tributarias, aduaneras y previsionales Regularizar deudas generadas durante la pandemia del Covid-19	Altos costos No incluye la declaración de ganancias y bienes personales del 2019. No se pueden distribuir dividendos ni acceder al mercado de cambio de divisas.
Fondos de garantía	Aval de garantías	Mínimo 3 millones de pesos	24%	12 meses	Certificado MiPyme	Financia el 100% del capital para micro, pequeñas y monotributistas	Solo financia el 25% de empresas medianas tramo 1 y 2
Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores, financiado a través del Banco Nación y el BICE	Favorece la oferta de productos y servicios de alta calidad	Hasta 30 millones	La fija el Banco: BICE o Nación	3 años	Ser empresa industrial. Mínimo de 1 año de antigüedad. Inscripta en Afip.	Nuevas tecnologías de producción. Certificaciones. Más calidad de la oferta.	No financia el total del programa, hasta el 70% de la inversión
Programas del Estado	Reducción de contribuciones patronales en horas extras	De acuerdo a lo declarado en F931	19% anual fijo	12 meses (6 meses de gracia)	Certificado MiPyme	Incluye a sectores industriales y comerciales	Se requieren antecedentes de exportación para acceder a mejores tasas (8,5%)
Programas de prefinanciación para exportar	Inter-nacionalización	Frecuentes: 300 mil USD. No frecuentes: 200 mil USD.	Frecuentes: 4%. No frecuentes: 4,5%	6 meses	Certificado MiPyme	Se puede acceder a garantías por SGR	Se necesitan antecedentes y antigüedad de exportador para acceder a mejores beneficios. Corto plazo
Créditos para capital de trabajo	Garantizar el abastecimiento de productos	De acuerdo a lo declarado en F931	26% anual fija	180 días	Certificado MiPyme	Abastecimiento	Si se tiene cuenta en Banco Nación puede accederse a una tasa del 24%
Créditos para pago de sueldos (ATP)	Respaldo de pago de sueldos	100% de los salarios brutos	24% anual	12 meses	Certificado MiPyme. Sin mora en FOGAR. Clasificación de deuda 1,2 o 3	Cubre el total de la nómina. Tasa de interés fija	No contar con deudas previas. Nómina de empleados en F931
Créditos del Banco de Córdoba	Respaldo de pago de sueldos	De acuerdo a lo declarado en F931	24% anual	12 meses (6 meses de gracia)	Cuenta en BANCOR. MiPyme	Tasa de interés fija. Gastos de comisiones bonificados	No incluye a las empresas industriales

Fuente: elaboración propia en función de la información recopilada.

En primer lugar se destaca que existe una amplia gama de alternativas para financiar diferentes actividades o acciones que busque impulsar la Pyme, sin embargo debido a que muchas de ellas no realizan un proceso de planificación y de evaluación sobre los efectos

de las posibles líneas de financiamiento, el nivel de acceso se ve restringido, esto como consecuencia de no contar con los requerimientos o con la información solicitada por las entidades que brindan dichas operaciones.

En segundo lugar, se pudo determinar el nivel de acceso al financiamiento para cada empresa, determinando las capacidades, opciones y oportunidades que contribuyan al cumplimiento de sus objetivos y al sostenimiento de la actividad durante los períodos de inestabilidad.

Tabla 7: Nivel de acceso al financiamiento para cada Pyme Familiar

E1	Mayores fondos y posibilidades
E2	Mayores fondos y posibilidades
E3	Baja capacidad-muchas desventajas
E4	Tiene oportunidades pero no sabe aprovecharlas, baja capacidad de análisis y planificación
E5	Término medio: cuenta con oportunidades y con una buena razón de endeudamiento
E6	Presenta oportunidades y cuenta con un bajo nivel de endeudamiento
E7	Término medio: cuenta con oportunidades pero con un bajo nivel de análisis y planificación

Fuente: elaboración propia en función de la información recopilada.

Discusión

Para comenzar con la discusión se retoma el objetivo general de este trabajo que refiere al análisis de las decisiones, fuentes y ventajas asociadas al uso de financiamiento de las pymes cordobesas, con el fin de determinar cuál es su nivel de acceso al financiamiento. Se pudo responder al objetivo general en dos categorías, en primer lugar se ha podido identificar que la situación actual del contexto dificulta el sostenimiento de las actividades principales de las organizaciones, lo que incide en un mayor requerimiento de financiamiento. En segundo lugar se han identificado programas de financiamiento brindados por el Estado y otros organismos para acompañar a la Pyme en esta situación y promover su continuidad. Se observó que las empresas cuentan con nivel de endeudamiento que supera la media que presentan los estudios de la UCC (2020) lo que lleva a restringir, en casos particulares, un aumento del financiamiento en sus estructuras.

Si bien se puede interpretar que el acceso al financiamiento se ve restringido por las variables del contexto inestable también existen procesos internos que las empresas no realizan, tales como el análisis y la planificación financiera, lo que lleva muchas veces a emplear decisiones que puedan poner en riesgo el futuro organizacional. Esto puede relacionarse a lo mencionado por Días de León et al (2019) respecto a la necesidad de formación y capacitación en materia de financiamiento, promoviendo un desarrollo integral en las empresas que permita adquirir financiamiento de manera inteligente.

Así y todo, se ha observado que las empresas estudiadas cuentan con oportunidades para ampliar las fuentes de financiamiento y contribuir al cumplimiento de sus objetivos. Solo una de ellas se encuentra en una situación difícil ya que cuenta con un nivel de endeudamiento actual del 80%, en donde una ampliación de este puede generar una

compleja situación ya que disminuye el poder de negociación de las empresas frente a sus acreedores. Como cierre se puede decir que la principal problemática que atraviesan las Pymes familiares se relaciona a mantener el capital de trabajo, la producción y un incremento de costos por variables externas como la inflación y devaluación frente al dólar. Esto endurece los requerimientos de las entidades financieras, tal como lo expresaban Allami y Cibils (2011) lo que reduce las oportunidades de financiamiento externo.

Ahora bien, el primer objetivo específico se basó sobre el reconocimiento de las fuentes de financiamiento utilizadas y las ventajas que estas traen aparejadas. Para responder al objetivo se analizó en primer lugar el estado de la jurisdicción, en este caso de la ciudad de Córdoba en los sectores comerciales e industriales, como sí también como la dimensión familiar puede influir en las decisiones y fuentes de financiamiento empleadas. Respecto a este último punto se ha evidenciado una amplia concentración en el autofinanciamiento, destinado primariamente al capital de trabajo, lo que se relaciona con el antecedente de Díaz de León et al (2019) quienes mencionaban que esta fuente suele utilizarse para financiar el capital de trabajo debido a que los fondos son insuficientes para emplearlos en proyectos de inversión a largo plazo. Sin embargo si se ha advertido que existen Pymes familiares que utilizan una combinación de fondos propios y fondos de terceros para financiar la compra de bienes de capital, buscando aumentar su productividad o comercialización.

Además se puede decir que entre las fuentes de financiamiento utilizadas predominan aquellas que Díaz de León et al (2019) mencionaba como tradicionales, es decir fondos propios y financiamiento bancario. Solo dos empresas cuentan con el acceso a créditos promovidos por el Estado en su programa ATP, que ha sido utilizado para el pago

de haberes de sus empleados. Estas son micro y pequeñas empresas, en donde se ha advertido de acuerdo al Observatorio Pyme (2020) que estas fuentes ayudan a las medianas empresas, debido a que cuentan con mayores capacidades y una planificación del financiamiento más arraigada.

En cuanto al segundo objetivo específico, basado en las estrategias de análisis, planificación y decisión de financiamiento se ha logrado identificar en primera medida que las Pymes familiares cuentan con intenciones y objetivos destinados a la expansión y al crecimiento. Aquellas que cuentan con una alta razón de endeudamiento se les dificultan la posibilidad de cumplirlos, por el contrario las Pymes con menor endeudamiento pueden utilizar otras fuentes externas para promover sus intenciones. Al mismo tiempo se observa un alto grado de formalización sobre dichos objetivos, lo que difiere del antecedente mencionado por Quejada Pérez y Ávila Gutiérrez (2016) ya que expresaban que la informalidad es uno de los principales factores que se presentan en las Pymes familiares.

Pese a contar con la definición concreta de sus objetivos y estrategias, se puede concluir que pocas Pymes familiares aplican un proceso de análisis y de planificación sobre las necesidades de financiamiento, lo que nuevamente permite reflexionar hacia aumentar el acompañamiento y asistencia a la Pyme. Aquí existe una coincidencia con lo expresado por Villar et al (2016) debido a que las Pymes, y especialmente en contextos inestables, requiere de una asesoría y acompañamiento por parte del Estado y otras instituciones para capacitar y formar técnicamente a los directivos y empleados en materia de financiamiento. Esto también se relaciona con lo que Carlock y Ward (2010) expresaban respecto a la continua formación de los colaboradores, especialmente de los posibles sucesores familiares, ya que contando con profesionales formados en estas líneas de trabajo, las

Pymes podrán plantearse objetivos superadores, enriqueciendo y aumentando su nivel de competitividad.

Respecto al tercer y último objetivo específico, se han podido identificar múltiples programas de financiamiento que tienen una relación estrecha con los objetivos e intenciones de las Pymes. Estas fuentes provienen en su mayoría desde el Estado, a partir de las líneas y programas de créditos ATP, que son utilizadas para financiar el capital de trabajo, debido a que es la principal necesidad que afrontan las Pymes en el contexto actual. También puede decirse que las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) se imponen como uno de los mejores mecanismos para aumentar el nivel de acceso al financiamiento, ya que puede ser utilizado para distintas intenciones, ya sea financiar el capital de trabajo, bienes de capitales, proyectos de inversión, apertura a la exportación e importación de productos y servicios, que flexibilizan las tasas de interés y los plazos, para que las Pymes puedan afrontar las obligaciones futuras.

Estas fuentes se correlacionan con las principales desventajas y preocupaciones que los directivos presentan, vinculadas a aquellas que se mencionaban en el estudio de la PwC (2020). También se han advertido programas destinados a la renovación tecnológica en conjunto con el Estado y organismos internacionales como el BICE, lo que demuestra el acompañamiento que existe en materia de financiamiento, expresado por Villar et al (2016) y que contribuye a aumentar el nivel de financiamiento de las Pymes familiares.

Como conclusión final puede decirse que las Pymes familiares se encuentran en una compleja situación que es influenciada por las variables externas, principalmente macro económicas, dificultando su normal desenvolvimiento y financiamiento de sus actividades

principales y capital de trabajo, lo que atenta a sus subsistencia y al cumplimiento de sus objetivos a largo plazo.

Predomina en las Pymes familiares un sentido de alarma y la necesidad de mantener una estabilidad y supervivencia para crear las condiciones propicias de lanzarse hacia el crecimiento y la expansión. Como se ha mencionado, las Micro y Pequeñas empresas son las que mayores problemáticas presentan en este contexto, siendo estas las organizaciones que se han estudiado en la presente investigación. Si bien el contexto no es alentador si existen múltiples fuentes de financiamiento que puedan contribuir a mejorar las circunstancias que atraviesan las Pymes, promoviendo su desarrollo. Sin embargo se considera elemental realizar una asistencia en materia técnica para que los directivos y colaboradores familiares y no familiares cuenten con un manejo profesional de las herramientas de planificación financiera, aumentando sus capacidades de respuesta y sus ventajas competitivas.

La investigación presenta limitaciones relacionadas a una muestra acotada, lo cual le quita representatividad al estudio debido a que no pueden generalizarse las conclusiones a la situación que atraviesa la Pyme familiar de la ciudad de Córdoba. Esto amerita una próxima investigación en donde se aumente la muestra para contar incluso con datos cuantitativos. Otra de las limitaciones fue el tiempo con el que contaron los directivos participantes de las entrevistas, debido a la situación actual del contexto, lo que en algunos casos no permitió profundizar sobre ciertos puntos a revelar.

A su vez se mencionan fortalezas tales como la posibilidad de haber determinado el nivel de acceso al financiamiento para cada caso estudiado, relacionando este con el nivel de endeudamiento que presentan, sus objetivos y las posibles líneas de financiamiento que

se adaptan a sus situaciones particulares. Otra de las fortalezas se basa en reconocer las necesidades y desafíos que afrontan las Pymes familiares en materia de financiamiento, advirtiendo cómo las variables externas afectan el desenvolvimiento normal, y que acciones aplican las mismas para contrarrestarlo. Otra fortaleza se basa en haber identificado la dimensión familiar respecto a los subsistemas familiares presentes en la estructura organizacional, lo que se asocia a aquellas fuentes de autofinanciamiento, y que suponen caminos para acrecentar el nivel de profesionalización en las empresas.

Como futuras líneas de investigación, se propone en primer lugar ampliar la muestra de estudio, impulsando así una mayor representatividad y en donde puedan plantarse futuras soluciones para las Pymes. Al mismo tiempo podrán emplearse otros enfoques, tales como los cuantitativos, permitiendo un análisis más preciso sobre la situación que afrontan las Pymes cordobesas en los contextos de inestabilidad. Otra de las futuras líneas de investigación será profundizar el análisis sobre la dimensión familiar, abocando un estudio correlacional entre las variables familiares y el financiamiento de que presentan estas organizaciones. Esto contribuirá a contar con datos precisos sobre la gestión del financiamiento y la gestión familiar, en donde también se podrán comparar las situaciones de las Pymes familiares en distintas generaciones. Por último, también se puede realizar una investigación sobre emprendimientos familiares recientes, identificando aquellas fuentes de financiamiento especiales para los emprendedores, que difieren de las líneas tradicionales utilizadas por las Pymes que ya se encuentran en funcionamiento.

Referencias

- Allami, C. Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009)*, extraído de: <http://www.revistas.unam.mx/index.php/pde/article/view/24972>, el día 11/09/2020.
- Díaz de León, V. Rodríguez, A. Rubio Esparza, I. (2019). *Las fuentes de financiamiento y la administración como herramienta para afrontar los problemas y dificultades que enfrentan las microempresas en México*, extraído de: https://www.redalyc.org/pdf/5518/Resumenes/Resumen_551859777003_1.pdf, el día 10/09/2020.
- Muñoz Salgado, F. Nava Rogel, R. Magdaleno, J. (2013). *Capacidades innovadoras como estrategia de crecimiento en Pymes familiares*, extraído de: <https://revistas.uma.es/index.php/ejfb/article/view/4044>, el día 06/09/2020.
- PWC (2020). *Expectativas 2020: Pymes argentinas*, extraído de: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>, el día 16/09/2020.
- Quejada Pérez, R. Ávila Gutiérrez, J. (2016). *Empresas familiares: conceptos, teorías y cultura*, extraído de: <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n81/n81a08.pdf>, el día 08/09/2020.
- Sapag Chain, N. (2007). *Proyectos de inversión: formulación y evaluación*. México: Pearson.
- Villar, L. Briozzo, A. Pesce, G. Fernández, A. (2016). *El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para Argentina y Brasil*, extraído de: <https://www.redalyc.org/pdf/1691/169144237005.pdf>, el día 17/09/2020.
- Ward, J. Carlock, R. (2010). *La excelencia en la empresa familiar: el proceso de planificación para la empresa y la familia*. España: Grupo Planeta.

Anexo

Anexo 1: Modelo de consentimiento informado

Yo, Erika Torres, 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 acceso al financiamiento con el que cuentan las Pymes familiares de la ciudad de Córdoba Capital, 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.

Nombre y Apellido: _____

Edad: _____

Firma: _____

Anexo 2: Modelo de la entrevista

1. ¿A qué sector pertenece la empresa y cuál es el mercado al que se dirige?
2. ¿Cuál es la antigüedad de la empresa? ¿Con cuántos miembros familiares cuenta actualmente? ¿Qué clase de funciones o de responsabilidades presentan?
3. ¿Cómo considera que se encuentra actualmente el sector en términos de crecimiento? ¿Cuáles cree que son los posibles pronósticos?
4. ¿Qué clase de objetivos a largo plazo presenta la empresa? ¿Están formalizados por escrito? ¿En la formulación de estos participaron los miembros familiares?
5. ¿Considera que la situación actual le está beneficiando o afectando al cumplimiento de los objetivos?
6. ¿Qué clase de financiamiento utiliza para cumplir con sus objetivos? ¿Por qué consideraron que esta fuente era la óptima para ello? ¿Qué ventajas ve asociadas a estas fuentes? ¿Qué desventajas ve por no poder acceder a otras fuentes?
7. ¿Han buscado financiamiento externo? ¿Cuándo? ¿Fue sencilla la solicitud y el acceso? ¿Qué información le solicitaron? ¿Pudieron presentarla? ¿Cuántas veces intentaron acceder?
8. ¿Qué barreras identifica para aumentar sus líneas de financiamiento?
9. ¿Conoce los beneficios de estar registrada como Pyme para acceder al financiamiento? ¿Cuentan con dicha registración formal? Si no ¿Cuál fue la razón que los motivó a no registrarse?
10. ¿Conoce los créditos presentados por el Gobierno? ¿Cuáles? ¿Considera que pueden ayudarle a la empresa? ¿Por qué?
11. ¿Conoce fuentes para acceder a nuevos mercados, mejorar su proceso productivo?
12. ¿Conoce los créditos avalados por SGR? ¿Intentó acceder a ellos? ¿Pudo hacerlo? ¿Considera que le pueden ayudar a su empresa? ¿Por qué?
13. ¿Conoce otras fuentes de financiamiento más allá de los bancos? ¿Ha intentado descontar cheques en el mercado de valores?
14. ¿Utilizan los programas de moratoria de Afip? ¿Los conoce? ¿Considera que pueden ayudarle? ¿Está dispuesto a solicitarlo?
15. ¿Conoce fuentes de pre financiamiento para exportar? ¿Sabe quiénes lo ofrecen? ¿Conoce la información que debe presentarse para su solicitud? ¿Le interesaría utilizar estos fondos?