



Universidad Siglo XXI

Carrera: Contador Publico

Trabajo Final de Grado 2021

Manuscrito Científico

¿Cómo se financian las pymes familiares en contextos de inestabilidad en la provincia de Mendoza?

Alumno: Gil, Dario Alejandro

Legajo: VCPB31632

DNI: 32.273.420

Profesor: D'Ercole Fabio

Entrega: Tercera

Agradecimientos

A mi familia, Natalia y Guadalupe que me acompañan siempre y creyeron en mi capacidad y esfuerzo. A mis papas, que me enseñaron valores para llegar a ser el individuo que soy hoy en día, y que realizaron tantos sacrificios para que pudiera estudiar una carrera universitaria; como a todas aquellas personas que hicieron posible la culminación de este largo camino.

“La disciplina es el mejor amigo del hombre, porque ella le lleva a realizar los anhelos más profundos del corazón”

Madre Teresa

(1910-1977)

Religiosa, Premio Nobel de la Paz

Índice

1. Resumen	4
2. Introducción	5
3. Metodología	20
4. Resultados	23
5. Discusión	29
6. Referencias	37
7. Anexo	39

Resumen

Debido al contexto de inestabilidad monetaria (inflación y volatilidad) que desde hace varias décadas atañe a la República Argentina, las pequeñas y medianas empresas familiares deberán determinar cómo financiarse para poder subsistir a estos efectos económicos negativos. Sumado a la inestabilidad actual, se deberá tener en cuenta la imposibilidad de realizar la actividad en forma cotidiana debido a las medias generales que toma el país para combatir la pandemia global por COVID 19 establecida por la OMS, con la que se está conviviendo actualmente.

Se recopilará información sobre las fuentes de financiamiento más utilizadas, se conocerá el mercado de capitales existente y se identificará las posibilidades y dificultades que tienen algunas de las Pymes en provincia de Mendoza; es por eso que se recurrirá al estudio de la bibliografía, entrevistas y encuestas dentro de dicho manuscrito científico.

Se parte de la hipótesis, que en un contexto de inestabilidad económica, las pymes tendrían menos probabilidades de subsistir en el tiempo, y se verá luego manifestado en la posibilidad de obtener distintas fuentes de financiación para el desarrollo de las actividades ordinarias de las organizaciones; es allí donde surgirá el Crowdfunding o financiamiento colectivo como herramienta financiera.

Además se buscará identificar los problemas usuales con los que conviven las empresas debido a las avenencias macro económicas que se tienen en el país para desarrollar su actividad principal, establecer nuevos proyectos o realizar la ampliación de los que ya se desarrollan.

Palabras claves: Planificación, financiamiento, empresa familiar, crowdfunding.

Introducción

En el siguiente manuscrito científico se desarrollarán conceptos relacionados con economía, finanzas, empresas familiares y nuevos métodos de financiamiento existentes para solventarse, debido al contexto de inestabilidad monetaria (inflación y volatilidad) que desde hace varias décadas ataña a la República Argentina.

En primer lugar se definirá economía que es “...la ciencia que se encarga del estudio de como la sociedad administra sus recursos escasos...”¹. Se establecen como recursos: natural (tierra) y capital (es el dinero y los bienes que no se agota con el primer uso). Por otra parte se establece, que la población tiene necesidades en forma ilimitada y utiliza los recursos de la economía para satisfacerlos parcialmente, y es por ello que se establece que los recursos son limitados.

Ante lo anteriormente expuesto es que las empresas darán respuesta a tres preguntas básicas para poder trabajar día a día:

1. ¿Qué bienes producir? Se interpreta al producto final (llámese bienes o servicios), que resulta del capital que tiene la empresa y las necesidades de la población donde comercializa.
2. ¿Cómo producir dichos bienes? Se refiere al proceso de producción que se tiene, la tecnología disponible y la utilización de los recursos que realiza.
3. ¿Para quién producir los bienes? Hace referencia a las necesidades que se interpreta que tiene la población.

Una vez que la empresa tiene la respuesta a estas preguntas, entrará en juego uno de los actores más importantes de la economía que es el Estado Nacional. Este último es quien, regula las reglas de juego en el mercado. Dentro de las formas de intervenir en el mercado se conocen las siguientes:

- ✓ Sistema capitalista o mercado libre.
- ✓ Sistema socialista o economía planificada.

¹ MANKIW (2018). PRINCIPIOS DE LA ECONOMIA

✓ Sistema mixto

Las empresas u organizaciones que actúan en el mercado se pueden dividir en sectores; estos sectores tienen características similares y se identificarán de la siguiente forma:

1. **Primario:** es aquel que se encargará de las actividades agrícolas. Es quien genera las materias primas para la producción de otro tipo de bienes.
2. **Secundario:** es aquel que desarrollará actividades industriales, incluye la producción de energía y actividad minera. Este sector podrá producir bienes finales o intermedios (entendiendo a estos como insumos para la producción de otros bienes finales o intermedios)
3. **Terciario:** es aquel que se encargará de la producción de servicios, como por ejemplo: educación, comunicaciones, finanzas y transporte.

A su vez, se podrá conceptualizar a las finanzas como el conocimiento básico para hacer uso eficiente de los recursos. Además ésta, será un nexo entre la economía y la contabilidad. Asimismo, la finanza es aquella rama de las ciencias económicas que tiene como objetivo principal la maximización de la riqueza del capital propio y la creación de valor.

En la actualidad las personas que están a cargo de las finanzas se deben encargar de dar respuesta, como mínimo, a estas dos preguntas:

- ¿En qué se debe invertir?
- ¿Cómo obtener recursos financieros?

Existen distintas clasificaciones de las áreas principales donde las finanzas se desempeñarán, vamos a establecer la siguiente:

- **Área corporativa:**
 - Decisión de inversión: son aquellas decisiones que en principio dan respuesta a las siguientes preguntas: ¿invertir en un nuevo segmento del negocio?, ¿se repara o se compra?
 - Decisión de financiamiento: ¿cómo financiamos el capital de trabajo, corto o largo plazo?

-Política de dividendos: ¿cuál es la política de distribución?, ¿se distribuye o re invierte?

- Área de inversiones financieras: en la organización existe personal destinado a realizar inversiones en el mercado de capitales, se realiza un análisis de riesgo (en forma interna o externa) para determinar ¿cuál es la política para invertir en el mercado de capitales?

En una economía globalizada y endeble, por la situación epidemiológica que azota el mundo, es muy importante que las finanzas y la contabilidad trabajen en conjunto para diseñar diferentes modelos a utilizar para ir ganando valor, interpretar la realidad y tomar el control de situaciones generales que se dan a diario. Existen distintos principios, que forman un marco de referencia apropiado, para entender los problemas antes mencionados:

- Relación entre riesgo y rendimiento
- Costo de oportunidad
- Valor de las buenas ideas
- Diversificación
- Mercado de capitales eficientes

En nuestro país, el sector pyme es sumamente importante, ya que atañe cerca del 70% de los empleados registrados oficialmente y son las encargadas de suministrar el mercado interno de la República. Actualmente, es cada vez más difícil que estas organizaciones puedan subsistir en el tiempo, debido a la imposibilidad al obtener distintas fuentes de financiación para el desarrollo de las actividades ordinarias de la empresa.

Una pyme es una micro, pequeña y mediana empresa que realiza sus actividad en el país, en algunos de los siguientes sectores: comercial, servicio, comercio minería, industrial o agropecuario. Para poder establecer cuales organizaciones se pueden calificar como pymes, se establecen distintos parámetros, de acuerdo a la regulación de la AFIP

Tabla 1: Ventas totales anuales

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	\$24.990,00	\$ 13.190,00	\$ 57.000,00	\$45.540,00	\$30.771,00
Pequeña	\$14.826,00	\$ 79.540,00	\$352.420,00	\$326.660,00	\$116.300,00
Mediana (Tramo 1)	\$827.210,00	\$ 658.350,00	\$ 2.588.770,00	\$530.470,00	\$692.920,00
Mediana (Tramo 2)	\$ 1.240,68	\$ 940.220,00	\$ 3.698.270,00	\$955.200,00	\$1.099.020,00

Fuente: Elaboración propia

Cabe aclarar que los montos de ventas totales, incluidos en la tabla, surgen del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales.

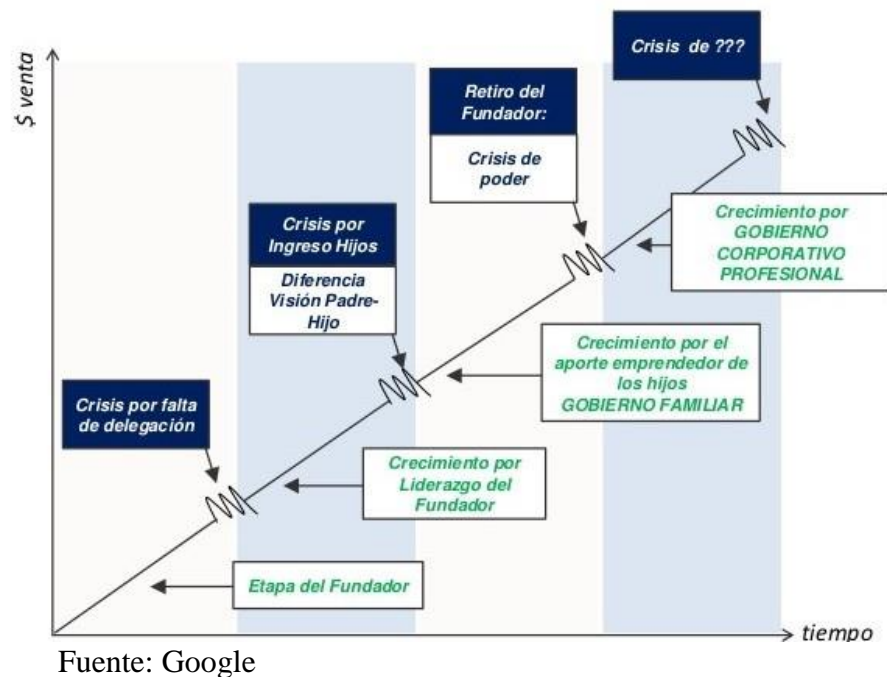
Tabla 2: Cantidad de empleados

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana (Tramo 1)	200	165	125	235	50
Mediana (Tramo 2)	590	535	345	655	215

Fuente. Elaboración propia

Dentro de las Pymes, se podrá encontrar a las empresas familiares que son una organización más de las tantas que incluye el mercado, es por eso que nacen, se desarrollan, se transforman o mueren. En la actualidad existe una alta tasa de mortalidad de Pymes familiares, por lo cual se tienen que adecuar rápidamente al mercado y sus exigencias. Solo las empresas familiares que estén dispuestas a adaptarse al mercado realizando las diferentes transformaciones que necesite cada una, y sin lugar a duda la transmisión de mando de una generación a otra, serán las que tengan más posibilidad de vida. Según Sondero "...las empresas familiares no fracasan si y solo si, la familia se involucra en la organización y transitan la crisis como organización y familia a la vez..."

Gráfico 1: Retos en el ciclo de la vida de la empresa familiar



Se analizarán las diferentes fuentes de financiación que utilizan las pymes familiares; es por ello que primero se examinará la relación de familia con la empresa; así vamos de lo particular a lo general que respecta.

Siempre se ha escuchado decir, “Cada familia es un mundo aparte” y con el tiempo se ha comprobado que realmente es así, por leyes y reglamentos particulares que poseen. Las antes mencionadas están insertas en un mundo más grande, encuadrado y enmarcadas en una jurisdicción, como es una provincia o país.

La familia no es como actualmente se la conoce; sino que ha cambiado de acuerdo a la evolución de la humanidad comenzando con aquellas personas nómades hasta el asentamiento en determinados lugares para poder sociabilizar.

La definición de familia parece sencilla, pero no lo es. Resulta muy difícil ponerse de acuerdo con cuales deben ser los requisitos fundamentales que deben existir para definir una como tal.

En 1982, Bikel propuso la siguiente definición: “...La familia es un sistema organizado cuyos miembros, unidos por relaciones de alianza y consanguinidad

sustentan un modo peculiar y compartido de leer y ordenar la realidad, para la cual utilizan información de adentro y de afuera del sistema y la experiencia actual – histórica de cada uno de sus miembros...”²

Es un concepto amplio, que se podrá ver desde otra perspectiva para definir a la misma. Desde el concepto de la Real Academia Española: “...Grupo de personas emparentadas entre sí que viven juntas. Conjunto de ascendientes, descendientes, colaterales y afines de un linaje. Hijos o descendencia. Conjunto de personas que tienen alguna condición, opinión o tendencia común. Conjunto de objetos que presentan características comunes. Número de criados de alguien, aunque no vivan dentro de su casa...”³

Además se podrá definir a una familia por el vínculo:

- Vínculos de consanguinidad: la afiliación entre padres e hijos, entre hermanos en forma ascendiente o descendientes.
- Vínculos de afinidad: es que deriva del establecimiento de una unión social como por ejemplo, amistad, matrimonio

Las familias se encuentran conformadas por miembros que tienen características diferentes entre sí, como es la capacidad para resolver problemas, emociones y capacidad de cambiar, entre otras. Cada miembro está en todo momento interactuando con el contexto y con los demás miembros de la familia.

Estas relaciones son las que se llamarán emociones, aquellas que perduran en el tiempo, los conflictos y distancia, y son fundamentales para la interpretación de cada empresa familiar porque distinguen a cada una; y a su vez marcarán el rumbo económico y financiero de las mismas. Siempre teniendo en cuenta la generación que lleve el mando y la jerarquización de la misma.

La limitación para el acceso y obtención al crédito para poder desarrollar cualquier tipo de proyectos en una empresa familiar, sumado a la caída de la inversión pública, ha determinado una disminución muy fuerte en la realización de distintos

² Bikel R. (1982) “Las etapas de la vida familiar: transición y cambio”.

³ <https://dle.rae.es/familia>

proyectos, productos, innovaciones o expansiones de negocios, en los cuales se podrá enumerar algunos como: gastronómicos, culturales, emprendimientos familiares o privados.

Las pequeñas y medias empresas familiares que estas radicadas en la provincia de Mendoza, tiene como mismo objetivo la administración del negocio. Se podrá definir a la administración como una ciencia que estudia las organizaciones, además es la cual transforma los recursos organizacionales, físicos, humanos, intangibles y financieros en la creación de valor a través de las actividades de planeación de metas y objetivos en el corto y largo plazo, organización, dirección y control.

Se podría determinar que una buena administración tiene que cumplir con dos características principales a seguir:

1. Eficiencia: la capacidad de obtener la mayor cantidad de resultados con la mínima inversión posible. Se define como “hacer las cosas bien”.
2. Eficacia: la capacidad para completar cada actividad para alcanzar las metas y objetivos de la organización con todos los recursos posibles. Se define como “hacer las cosas correctas”.

La planificación estratégica es el desarrollo de un proceso sistemático para la incorporación e implantación de distintos planes, para conseguir las metas y objetivos planteados. Dentro de una organización, se utilizan, para proporcionar una dirección general de la empresa en destrezas de desarrollo humano, tecnológico, financiero y toda clase de estrategias que tenga la compañía. Si bien todas las empresas tienen distintas estructuras, objetivos y planificación, la meta general es poder tener un indicador que sirva para saber dónde se encuentra actualmente la organización en función de los diferentes objetivos planificados.

Aunque existen distintos tipos de coeficientes, se podrá detallar los más utilizados como por ejemplo: misión, visión y valores; las fuerzas de Porter; análisis de FODA; análisis 360° del negocio; software y aplicaciones y cuadro de mando integral entre otros.

Cuando una persona física decide comenzar un nuevo emprendimiento es el responsable absoluto de la primera etapa de administración, ejecución y control de la empresa. Se puede determinar que el nuevo emprendedor va a tener que transitar por las siguientes etapas que describe Arrieta en su libro aprender a emprender:

1. El compromiso: En esta primera etapa, donde se da nacimiento al propio negocio, se podría confirmar que es la más difícil para el fundador, ya que debe salir de su zona de confort, donde abandona la falsa seguridad del trabajo en relación de dependencia, donde debe enfrentar por sí mismo el nuevo ámbito, que posee distintos tipos de riesgos y recompensas.

El nuevo emprendedor debe tener un alto grado de convicción y es necesario que interprete cuales son fortalezas y debilidades para poder desarrollar el proyecto. El miedo, los temores y las dudas son sensaciones que se van a experimentar en el camino y es muy útil realizarse las siguientes preguntas para poder seguir a paso firme

- ¿Qué vamos a hacer?
- ¿Cómo lo vamos a hacer?
- ¿Quién va a utilizar mi servicio o comprar mi producto?

Además de la motivación que tiene el nuevo emprendedor, es fundamental que el entorno cuente con la misma convicción, ya que la familia y amigos son los primeros en sentir el sacrificio que va a llevar desarrollar los proyectos y deben acompañar el mismo, desde su posición.

2. La acción: Esta segunda etapa comienza cuando el emprendedor toma la decisión de abandonar su zona de confort y renuncia al o los trabajos en relación de dependencia que tiene, y pasa a una situación de independencia donde tiene distintos tipos de riesgos, donde se puede interpretar como el más importante, el riesgo financiero ya que afecta directamente al nuevo proyecto, como la sustentabilidad de su familia.

Ser parte de un nuevo universo de ideas y buenas acciones es la forma en que se llega a la acción y la nueva realidad. La empresa tiene nuevas exigencias, donde cada día es una nueva oportunidad. La atención del o los fundadores y la inyección de capital de trabajo, son necesarios para producir resultados y generación de efectivo; de igual forma es normal que el emprendimiento consuma más efectivo del que se puede generar en el cotidiano.

Aunque el emprendimiento cuenta con distintos problemas que se van sumando uno al otro, el más común, es aquel que por el afán de concebir recursos financieros se toman demasiados pedidos, lo cual consume la energía y se comienza a descuidar la planificación del desarrollo.

3. El empuje: En este tercer paso o etapa, la empresa llega con un servicio o producto exitoso en el mercado, las ventas crecen rápidamente y el cash flow es positivo. El aumento de pedidos es normal ya que los clientes están contentos y satisfechos con el servicio o producto.

Hasta el momento la confianza y aptitud que tiene el dueño ha llevado a la organización hasta un momento de relajación de la actividad por los buenos resultados. De igual manera, la confianza desmedida lleva a los emprendedores a tomar malas decisiones, en la captación de negocios donde no tienen experiencia, esto último le toma demasiado tiempo y comienza a tener inconvenientes con los clientes porque no puede llegar en tiempo y forma con las entregas pautadas.

Este crecimiento que se ha desarrollado, hay que sostenerlo con la planificación adecuada del negocio, la diversificación estratégica y expansión del mercado propicio para el flujo de producción que se tiene y espera tener, con las inversiones necesarias para dicha expansión.

4. La identidad: En esta etapa la empresa logra la definición de su personalidad y lo que desee ser, para ello se originan tres cambios importantes en la profesionalización de las actividades y la estructura de la misma.

El primer cambio es la descentralización de la toma de las decisiones del cotidiano por parte del dueño; esto solo se puede realizar después de que la empresa sabe que es lo que quiere y como lo quiere, faculta a los empleados adecuadamente así están preparados para tomar las mejores decisiones en su puesto correspondiente.

Ya que el fundador no debe estar en cada detalle, nace el segundo cambio, donde forma un grupo de mandos medios que son los encargados de reportar en reuniones pautadas lo que está pasando con el negocios. Este nuevo grupo de mandos medios, pueden surgir de la incorporación de nuevos colaboradores o por la evolución de

empleados, le dan solides y estructura a la organización. Cada rol se debe separar adecuadamente para que no interfieran con otro colaborar, de esta forma el control y la responsabilidad es fácil de identificar y corregir si es necesario.

El tercer cambio es el perfeccionamiento de las metas y objetivos planteados; donde se deja de pensar que “más es mejor”, y se pasa “mejor es más”. La busca la eficiencia en los procesos internos y por ende en la prestación del servicio o venta del producto.

5. La plenitud: En esta etapa la empresa se encuentra en un momento de plenitud, donde ha podido cumplir con los distintos deseos o sueños del fundador o bien tiene el potencial necesario para poder realizarlo en el corto plazo. Se tiene una empresa con fuerza, donde se sabe lo que quiere.

Las metas y objetivos se proyectan a gran escala, se busca la penetración de nuevos mercados en forma global, ser los líderes indiscutidos de la industria, se realizan alianzas estratégicas. La imagen y marca se va posicionando cada vez más fuerte y los nuevos managers comienzan a hablar de la responsabilidad social de la empresa, no solo con la sociedad sino también con el medio ambiente.

Es muy importante aumentar la ambición en cada sector de la organización para mantener motivado al personal; tanto los mando altos como medios, tienen que tener muy claro que se debe lograr una estabilidad, sin ser engañosa y se vuelva a tener problemas, que ya se habían superado.

6. El confort y la vanidad: Esta etapa es muy difícil de transitarla, ya que se está en la cúspide y la vanidad; el ego y orgullo llevan a que la empresa comience a tener un periodo de decrecimiento generalizado, donde ya no se tiene el deseo de cambio, la creatividad e innovación, como prioridad en el desarrollo de cada tarea.

Aunque las finanzas de la organización no reflejan todos los vicios que tiene y que pueden llegar a incorporar, cada proceso es algo que en el corto plazo se va a empezar a notar.

El fundador o los mandos altos, tienen que tomar el timón y realizan los cambios necesarios para que no se funda la empresa. Por lo general, se adquieren

empresas jóvenes que tienen deseos de crecer, creatividad e innovación como los pilares primordiales de la misma; también se puede optar por una renovación generalizada de la estructura de la empresa, entre otras opciones.

7. La salida: Esta última etapa es la más difícil para el creador ya que debe dar un paso al costado. La empresa necesita una dedicación full time y la energía-ambición no es la misma que el primer día. Aunque no es un paso al que esté obligado a realizar, una salida alternativa es generar un puesto de trabajo, donde su participación sea esporádica y la experiencia, sean su mayor puesta en valor para la organización.

Si se buscara la venta de la empresa, hay que tener en cuenta cual es el mejor momento, considerando los flujos económicos, la competencia e industria.

Finalmente el fundador se encontrará como en su primer día, donde comenzó a pensar si debía dejar la relación de dependencia y empezar un camino duro hacia su felicidad, y debe tomar la difícil decisión de qué hacer con su futuro.

Lo anteriormente expuesto y el avance de la tecnología, han producido que la sociedad actual busque formas innovadoras de llevar a cabo distintos proyectos, es por ello que nace el “Crowdfunding” en el cual para entenderlo conceptualmente se puede descomponer en: “crowd” se vincula a multitud y “funding” en relación a financiamiento, es decir es un tipo de financiamiento colectivo. Este modelo de financiamiento tiene tres características principales:

- Primero, las distintas personas físicas y jurídicas que aportan sus recursos.
- Segundo, un objetivo que necesita ser financiado.
- Tercero, la utilización de la tecnología para que los distintos actores actúen para llevar a cabo el propósito individual planificado.

Esta herramienta financiera (que no es solo para empresas familiares), une factores de índole social, económica y tecnológica, que reflejan los cambios de paradigma actual, que se han producido en la economía, para responder a la dificultad que tiene la sociedad en la ejecución de los proyectos. La infraestructura tecnológica

que se tiene en la actualidad hace posible la interacción de miles de personas en distintos países en un mismo sitio web para poder realizar el efecto multiplicador y con la asunción de mínimos riesgos de inversión. El financiamiento en masa se basa en distribuir y limitar el riesgo de pérdida.

El crowdfunding puede tomar distintos perfiles en relación a la forma jurídica y económica, podemos realizar la siguiente clasificación:

- Basado en donaciones: este modelo está pensado para poder solventar los distintos proyectos sociales sin fines de lucro.
- Basado en recompensa: este modelo está basado en el distinto aporte que puedan realizar los usuarios para la financiación de un proyecto determinado a cambio de una recompensa.
- Basado en deuda: este modelo está basado en la financiación en masa, sobre operaciones de préstamos entre los usuarios y las personas que buscan financiar su proyecto. La devolución de la deuda puede tener distintos modelos y condiciones jurídicas y económicas de devolución del capital inicial más el interés pactado.
- Basado en equidad: este modelo está basado en la financiación de proyectos mediante la inversión en una parte del capital de la sociedad promotora. La participación en el proyecto convierte al aportante en un accionista de la sociedad en el proyecto con la igualdad de condiciones legales y estatutarias

Las distintas formas o modalidades que puede adquirir el crowdfunding responde a una básica estructura, que implica como mínimo a los siguientes actores: fundador del proyecto, aportantes y gestor de la plataforma digital. El fundador es aquel que solicita la financiación del proyecto; el aportante es aquel que realiza un aporte en dinero en busca de un rédito y el gestor de la plataforma es aquel que aporta el escenario para que se vinculen los demás actores, es muy importante destacar que como mínimo el gestor aporta el escenario ya que también puede ser el encargado del marketing y difusión.

El financiamiento colectivo es una herramienta que se está utilizando cada vez más en el mercado financiero y con un fácil acceso para emprendedores, personas jurídicas, entre otras; para la captación de dinero en forma masiva, directamente del público en general, sin la necesidad de recurrir a las compañías financieras y así poder llevar a cabo los distintos fines que tienen planteados y que de otra forma no lo podrían lograr. En el mercado actual existen distintas plataformas que facilitan la inversión por parte de particulares, podemos enumerar las más importantes:

1. Kickstarter: comenzó a operar en el año 2009 que hasta el momento ha llegado a conseguir financiamiento a más de 200 mil proyectos de 15 distintos rubros, como tecnología, diseño, arte, moda, juegos, música, comida entre otros y vinculando a las de 20 millones de personas de todo el mundo. Tiene como misión: “ayudar a dar vida a proyectos creativos”⁴
2. Indiegogo: creada en el año 2008, ya alcanzó la suma de 800 mil aproximadamente proyectos ejecutados, contando con 9 millones de patrocinadores en 235 países. Tiene como misión: “capacitar a las personas para que se unan en torno a las ideas que importan y, juntas, hacer que esas ideas cobren vida”⁵
3. Idea.me: nació en Chile el año 2011, de la mano de 4 socios argentinos y chilenos, que inspirados en el mercado de EEUU decidieron traer la idea a América Latina, la cual se desplegó rápidamente por los países de la región. Tiene como misión: “generar un espacio para fomentar y desarrollar el talento latino”⁶
4. Panal de ideas: nació en Argentina en el año 2012, tiene un sistema interdisciplinario para que los emprendedores desarrollen sus ideas y proyectos. Interactúan asociaciones civiles, comunidades educativas y gobiernos. Tiene como ejes temáticos la planificación urbana, eficiencia energética, cambio climático y medio ambiente, desarrollo económico

⁴ www.kickstarter.com

⁵ www.indiegogo.com

⁶ www.ideas.me

entre otros. Su misión es: “formar cuadros políticos para la gestión pública municipal en la Argentina”⁷

5. Crowdiium: nació en el año 2016 y es una plataforma que nuclea el crowdfunding inmobiliario, los clientes se registran en forma gratuita, que cuenta con más de 60 mil inversores, desde donde se puede operar tanto en pesos argentinos como dólares estadounidenses y obtener rentabilidad hasta un 40% en dólares, en 36 meses.

Para lograr la recopilación de dicha información sobre las fuentes de financiamiento innovadoras (como es el crowdfunding) o las más utilizadas, conocer el mercado de capitales existente e identificar las posibilidades y dificultades que tienen algunas de las Pymes en provincia de Mendoza; es que se recurre al estudio de la bibliografía, entrevistas y encuestas dentro de este manuscrito científico.

Como objetivo general de este trabajo se propone identificar la fuente de financiación mayormente utilizada por las pymes en la provincia de Mendoza.

Como objetivos particulares que se pretenden son los siguientes:

- ✓ Analizar las fuentes de financiación disponibles.
- ✓ Analizar las fuentes de financiación utilizadas.
- ✓ Analizar las fuentes de financiación utilizadas relacionadas con la profesionalización de los cargos jerárquicos.
- ✓ Analizar la estructura organizativa de la pequeña y mediana empresa familiar. ¿Conoce alguna herramienta de control administrativo?
- ✓ Identificar los problemas más comunes que se desarrollan por la inestabilidad monetaria
- ✓ Posibilidad de realización de un nuevo proyecto en forma de emprendimiento de un nuevo negocio o segmento del que desarrolla la pyme familiar.
- ✓ Conocimiento de la herramienta financiera “Crowdfunding”
- ✓ Posibilidad de invención en la actividad vitivinícola

⁷ www.ideaspanal.org

Se realizarán entrevistas para identificar el grado de profesionalización que tienen las organizaciones y de cómo este último, se manifiesta en la introducción al mercado de capitales por parte de la empresa.

Además se buscará identificar los problemas usuales con los que conviven las empresas debidas a las vicisitudes macro económicas para desarrollar su actividad principal, establecer nuevos proyectos o realizar la ampliación de los que ya se desarrollan. Como último objetivo se buscará brindar una respuesta global de todos los objetivos particulares analizados en este trabajo.

Metodología

La investigación planteada contienen los siguientes elementos, que se describirán uno a uno.

1. Diseño: El trabajo de investigación tendrá un alcance descriptivo, donde se buscará entender cuál es la estrategia y los elementos de financiación mayormente utilizados por las pymes familiares en la provincia de Mendoza; sin perder de vista la pandemia global que atañe y la crisis macroeconómica que azota a la República desde hace décadas. Se buscará interpretar a cada pyme para conocer sus características, posibilidades y preferencia para lograr financiarse en la actualidad.

El enfoque de la investigación será cualitativo y cuantitativo mediante entrevistas, exhaustivo cuestionario y encuestas, con respuestas abiertas y cerradas, buscando la calidad de información para poder comprender el problema planteado por la investigación.

El trabajo se diseñará sin manipular las variables, por lo que es no experimental. Debido a las restricciones de circulación en forma general la Nación y en particular cada provincia, sumando al tiempo que se cuenta para realizar el trabajo, se realizará un diseño de recolección de datos de tipo transversal.

2. Participantes: El problema en estudio se acota a las pymes familiares que están establecidas en la provincia de Mendoza, donde planifican las distintas formas de financiación y conviven con las diferentes consecuencias de una macro y micro economía, con muchos sobresaltos.

La población de pymes familiares en la provincia de Mendoza es de 24.985 según la información publicada por el Ministerio de Desarrollo de la Nación; ya que el Estado Provincial no brindó estos datos en forma oficial. Se enviaron 14 encuestas y se concentró la investigación en 8 organizaciones, que decidieron acceder a revelar datos de las mismas; por lo cual el muestreo fue no probabilístico.

Podemos decir, que dentro de las instituciones analizadas, existen diferentes rubros. Por lo tanto para el análisis, hace falta diferenciarlos como tal. Por un lado tenemos una empresa constructora que realiza la compra de terrenos ubicados en zonas urbanas y construye diferentes tipos de inmuebles, para luego salir al mercado con ellos. Dicha organización es manejada con un poder monárquico por parte de su dueño, el

cual recibe asesoramiento de su equipo contable, pero no accede a todas las posibilidades del mercado. Tiene un crecimiento progresivo y lento, debido a la falta de planificación financiera y capacitación contantes sobre todos los recursos o herramientas financieras que existen en el mercado, como lo son el crowdfunding, leasing, factoring, entre otros. Su dueño manifiesta la poca confianza y solvencia en los diferentes créditos que tiene a su alcance, y es por eso, que solo se arriesga a ir avanzando en base a su capital propio y ahorros.

En segundo lugar podemos describir una pyme que se desarrolla en el rubro de la salud. Dicha empresa cuenta con una estructura organizativa en forma piramidal en donde las decisiones son tomadas por parte de su gerente financiero, con un gran conocimiento de la economía y el mercado de capitales actual, debido a constantes capacitaciones virtuales y presenciales en torno al rubro, además de una experiencia de más de 10 años.

El manuscrito contiene tres empresas que se dedican a comercio de alimentos; ambos tienen estructuras similares en la toma de decisiones, donde se reúne el fundador con sus hijos las llevan a cabo. En estos dos casos, todos tienen un nivel universitario en sus estudios y se encuentran en la transmisión de mando. Aunque se capacitan constantemente en todo lo que se relaciona a administración y finanzas, son reacios a la obtención de herramientas financieras como lo es el crowdfuding, venta de cheque o prestamos con SGR.

Por último un emprendimiento familiar de venta online de accesorios y regalería para viajes, donde el perfeccionamiento en finanzas y administración es contante, pero al momento de tomar decisiones financieras, es muy tradicional debido al fuerte mando del padre de familia. El emprendimiento lleva más de 3 años de vida y cada año supera sus expectativas; en este momento está sufriendo la parálisis del sector y las consecuencias de la primera sucesión de mando.

3. Instrumentos: Se utilizarán dos tipos de instrumentos: encuestas y cuestionarios; ambos de elaboración propia y empleados para conseguir la información relevante y poder comenzar a dar respuesta al objetivo general y los correspondientes particulares.

La encuesta se llevará a cabo mediante la utilización de la herramienta Google “Formularios”, en donde ellos darán respuestas a preguntas predeterminadas. En una de las incógnitas brindarán el nombre de la organización por la cual responden, y luego confirmar, mediante el envío de un mail, el consentimiento de la información brindada. Por otro lado la entrevista a cada miembro visible de cada organización, será llevada a cabo por la aplicación de mensajería Whatsapp mediante video llamadas.

4. Análisis de datos: En este trabajo se procesó la totalidad de datos brindado por cada pyme, realizando la siguiente metodología:

a. El encuentro se centró en la visión general de cada pyme, cómo se inició la organización, pasando por una reseña histórica, y luego dar respuesta a los objetivos planteados.

b. Se formularán índices y gráficos para analizar la estructura de financiamiento que adopta cada una de estas, sobre las estrategias y planificación financiera para poder superar la crisis sanitaria y económica que estamos viviendo.

c. Por último, se procesará la información recabada para seleccionar aquella que corresponda y brindar respuesta a cada uno de los objetivos planteados para cumplir con los parámetros del manuscrito.

Resultados

Después de haberse realizado entrevistas y encuestas a las diferentes pymes familiares radicadas en la provincia de Mendoza, como se planteó inicialmente, se detallarán los resultados obtenidos.

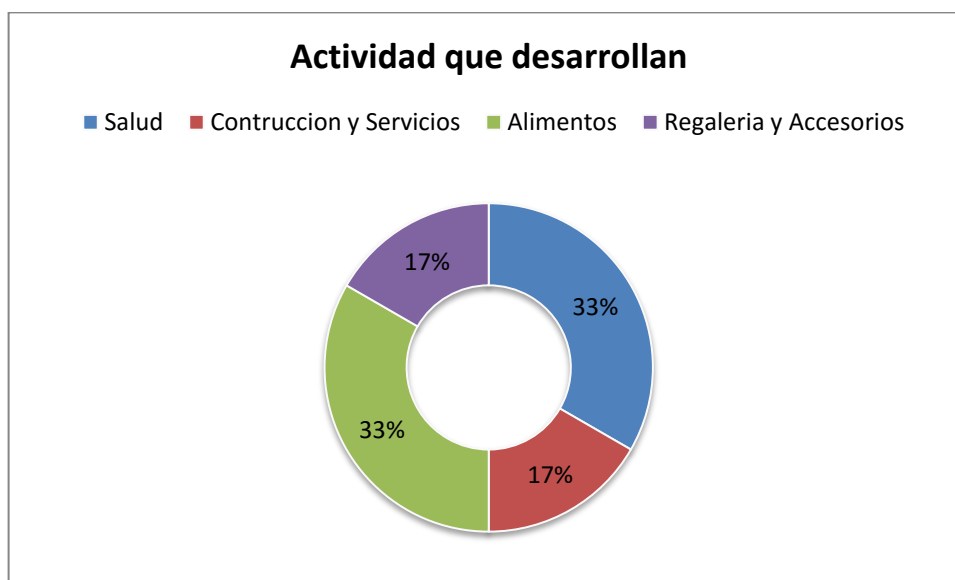
Se continúa el desarrollo del trabajo con las empresas que cumplieron los siguientes requisitos planteados: acceder a realizar la entrevista, contestar la encuesta y luego en el siguiente paso, dar conformidad de los datos expresados vía e-mail. De igual forma se describe, taxativamente, el trabajo realizado para obtener el material de estudio y se plasma en la siguiente tabla y cuadro.

Tabla 3: Encuestas realizadas

Encuestas	Cantidad	%
Enviadas	14	100,00%
Contestadas	8	57,14%
Confirmadas	6	42,86%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 2: Actividades que desarrollan

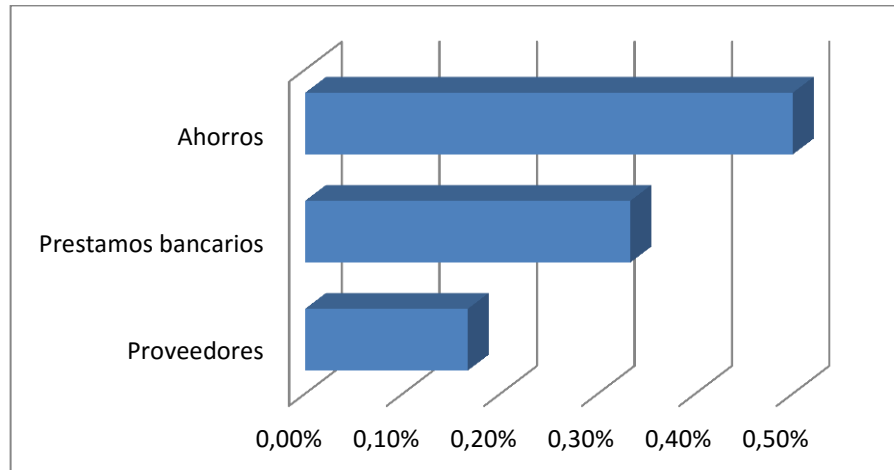


Fuente: Elaboración propia

Las empresas que colaboraron con la investigación, y dando cumplimiento al párrafo anterior, tienen una similitud en el modo de financiarse, aquellas que tienen más

de 10 empleados identifican y eligen las herramientas bancarias para poder financiar su capital de trabajo e inversiones, en tanto que aquellas que poseen menos de 10 empleados utilizan preferentemente los ahorros disponibles.

Gráfico 3: Herramientas financieras más utilizadas



Fuente: Elaboración propia

El conocimiento de las herramientas financieras que se encuentran en el mercado, que poseen la totalidad de las pymes es muy amplio; coinciden en la descripción de las mismas y se detallan a continuación:

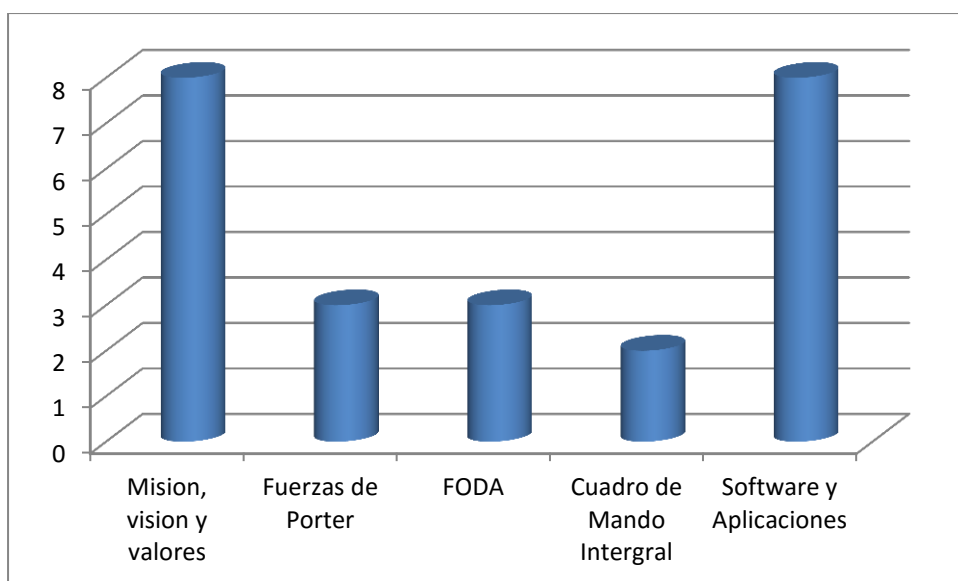
- Préstamos bancarios
- Prestamos con SGR
- Descubierta bancario
- Inversiones bursátiles
- Descuento de cheques propios y de terceros
- Factoring y Leasing
- Proveedores

De las 8 organizaciones encuestadas en esta investigación, son solo 3 las pymes familiares que tienen más de 10 empleados. También son las que poseen mayor utilización de herramientas financieras en su conjunto; el patrimonio neto que poseen y la necesidad de cumplir con sus compromisos financieros, hacen que la vinculación con las entidades bancarias sean una necesidad de mejorar el cash flow, en vez de una oportunidad para el desarrollo de la actividad principal que llevan a cabo.

Al momento de analizar el nivel educativo alcanzado por la persona o personas encargadas de la toma de decisiones financieras en la organización, se observa que el 33% tienen un nivel educativo terciario y el resto (73%), son personas que alcanzaron un grado universitario. De igual forma, el grado de enseñanza, no influye en las herramientas a utilizar; sino que el motivo de la elección se debe al tamaño de la pyme y la visión que tienen del negocio. En todos los casos los dueños fundadores, sin distinción de sexo, son quienes toman las decisiones.

Cuando se analiza el conocimiento que se posee y la puesta en práctica de las distintas herramientas administrativas que se pueden hacer más eficaz el desempeño de los distintos negocios que posee cada organización, se obtuvieron los siguientes resultados que son expuestos en la siguiente tabla, donde se grafica la cantidad de organizaciones que poseen conocimiento de las distintas herramientas.

Gráfico 4: Conocimiento de las herramientas de control administrativas



Fuente: Elaboración propia

El total de los participantes encuestados indicaron que conocen y tienen en práctica la misión, visión y valores de cada organización y la aplicación de software y aplicaciones para la gestión administrativa del negocio. Cuando se interroga sobre la puesta en marcha de las demás herramientas, la respuesta fue totalmente negativa, ya que todas las pequeñas y medianas empresas familiares de la ciudad de Mendoza indicaron que no sabían cómo llevarlas a la práctica y no tienen el tiempo ni el personal

necesario para poder incorporarlas al cotidiano del negocio; solo 3 participantes señalaron conocer las siguientes herramientas: Cinco fuerzas de Porter, Análisis FODA; solo 2 participantes dieron fé del conocimiento del cuadro de mando integral.

La inestabilidad económica que se vive, desde hace décadas en la República Argentina, trae diferentes daños para todos los actores de la económica en general. Los referentes de las pymes entrevistados no dudaron en contestar que el mayor enemigo de las organizaciones es la “inflación” y por consecuente la “volatilidad monetaria” que existe. Además hoy en día, sumado a las restricciones existentes vislumbra un factor que los asecha, que es la imposibilidad de venta. Lo cual trae dificultades en la cadena de pagos, un cash flow (flujo de caja) negativo y poca generación de recursos; que aunque traten de solventarlo con el sistema financiero legal el poco acceso crediticio, los obliga a recurrir los mercados irregulares de dinero.

Solo la mitad de los entrevistados se muestran interesados en emprender distintos proyectos internos y externos. Pero la situación económica actual los vuelve relegados, por el miedo a fracasar y perder dinero. Además que el conocimiento de las herramientas financieras que se utilizan cotidianamente para poder financiar el capital de trabajo tiene un costo muy elevado y vuelve cada oportunidad o proyecto más difícil de ejecutar.

Ninguno de los entrevistados supo identificar a los organismos gubernamentales que los pueden ayudar, tanto con préstamos, asesoramiento técnico, implementación de nuevas tecnología y procesos logísticos, planificación de objetivos comerciales a nivel local e interprovincial, campañas de marketing, implementación de cuadros de mando y generación de manuales de procedimiento, entre otros. Algo particular que surgió de las entrevistas, es el sentimiento de desinterés que perciben por parte del Estado hacia este tipo de organizaciones, en todos sus ámbitos (Nacional, Provincial y Municipal), para ayudar a la generación de negocios y poder fomentar puestos de trabajos dignos para la población argentina.

Con motivo del conocimiento de la herramienta financiera “Crowdfunding” solo un entrevistado lo desconoce. Del resto de los participantes solo uno ha recibido una oferta de trabajo para la utilización de la misma. Interpretando algunas de las variables analizadas, se puede determinar que el conocimiento de la herramienta

anteriormente descripta, no varía en el nivel educativo que tienen las personas que toman las decisiones financieras en cada pyme familiar entrevistada; sino que existe un bajo nivel de marketing por parte de los proveedores financieros para ofrecer dicha modalidad. A modo de resumen, de aquellos que conocen el sistema, no lo llevarían a la práctica porque no lo ven indicado para su pyme, además del desconociendo generalizado de las cláusulas particularidades, formato legal y los promotores de la herramienta.

Como es de público conocimiento, la provincia de Mendoza es conocida por su actividad vitivinícola, por lo anteriormente descrito es que se les consultó a dichos empresarios si desarrollarían inversiones en la actividad, y la respuesta fue en su totalidad negativa. Ante dicha refutación, se buscó en profundidad cual es el motivo, los cuales fueron descriptos en la siguiente tabla donde los puntos mencionados son: inflación o poder adquisitivo de la moneda; posibilidad de financiamiento a bajo costo y largo plazo, precio del producto final y recurso humano idóneo para desarrollar la actividad

Tabla 4: Motivos por la negativa de inversión

	Inflación	Financiamiento	Precio	RRHH
Participante 1	X			
Participante 2	X		X	
Participante 3	X	X		
Participante 4	X	X		X
Participante 5	X	X		
Participante 6	X	X		
Participante 7	X	X	X	
Participante 8	X		X	

Fuente: Elaboración propia

Efectuando una interpretación en simultáneo con el factor económico que más daño le hace a cada pequeña y mediana empresa familiar, con actividad en la provincia de Mendoza, se denota que el 100% de los empresarios deciden no invertir en la actividad vitivinícola por la contante pérdida de valor de la moneda en la República Argentina.

Mediante la interpretación de dicho ratio se intenta comprender las variables de inversión e inflación, se concuerda que la pérdida del poder adquisitivo conlleva a que la decisión de las organizaciones sea no invertir en la actividad vitivinícola. Ahora bien, si se le sumara una nueva incógnita, como lo es la posibilidad de adquirir un financiamiento de bajo costo y a largo plazo, se interpreta que dos tercios ($2/3$) del total de los encuestados toma la decisión de no arriesgar su capital. El análisis concluye con la inserción de las variables del precio final de producto y el recurso humano, el cual no es significativo para el estudio de este trabajo científico.

Discusión

El presente trabajo de investigación buscará elaborar una serie de premisas de como las pymes mendocinas se financian en el contexto de inestabilidad económica y sanitaria que está viviendo la provincia y la República Argentina. A su vez, conocer las herramientas financieras utilizadas y específicamente, cual utilizan para sobrevivir y romper la estadística que establece la posibilidad de fracaso en los primeros años de vida.

Se debe mencionar, que la provincia de Mendoza, tiene el 3% del total de pequeñas y medianas empresas que existen en la República Argentina. Además de afrontar los distintos vaivenes negativos de la economía provincial y nacional, las empresas y emprendimientos familiares, se encuentran entre el 7% de aquellas organizaciones que tienen dificultades para sobrevivir más allá de los tres primeros años de vida, de acuerdo a estudios realizados por Soriano y Manrique en el año 2016 y 2017.

Sin perder de vista la dificultad económica que tiene el mercado en la actualidad, las empresas familiares tiene otro problema muy importante que es la sucesión del poder de mando, donde se traslada el comando de la organización de una generación a otra. Solo una pyme, de las encuestadas, ha realizada la transición de mando en primer grado y no solo tuvo la crisis del cambio generacional, sino que la llevo a tener grandes problemas financieros y el desembarco en préstamos de dinero en el mercado financiero no regularización, con instrumentos como la venta de cheques propios y prestamos no regularizados. A su vez, se entiende que el resto de las organizaciones están siendo manejadas por la generación fundadora y no tienen como objetivo a corto plazo incorporar a los familiares políticos que describe Rivera e Israel (2013) relacionado a nuevas fuentes de financiación a utilizar y la formación de nuevos directores en la organización; estos factores anteriormente mencionados son los que coinciden con los descriptos por Manrique (2017) como aquellos que pueden indicar una posible disolución del negocio familiar.

Por lo anteriormente expuesto es que se decide establecer como objetivo general el análisis de las distintas estrategias de financiamiento que llevan a cabo las

empresas familiares en la provincia de Mendoza, en tiempos de crisis económica y financiera, como la que se está viviendo actualmente.

El fin de este manuscrito científico es dar respuesta al objetivo general y los diferentes objetivos particulares planteados; siendo el primero de ellos el relacionado con el análisis de las fuentes de financiación disponibles para el ejercicio de las actividades principales y secundarias que posee cada pyme familiar encuestada. Al momento de indagar sobre las distintas fuentes de financiación, que son utilizadas principalmente, por las pymes familiares para sobrellevar las dificultades económicas y financieras que presenta el mercado en general en la actualidad; las organizaciones presentan una estructura de financiamiento basado mayormente y en forma principal, en fondos propios o ahorros, siguiendo con la obtención y conocimiento de aquellos instrumentos que ofrece el mercado de capitales, y en menor medida con el financiamiento en los proveedores; con lo cual podemos determinar que existe una leve coincidencia con el trabajo de Morales (2016). Como punto secundario de las fuentes de financiación para afrontar la difícil situación encontramos que dos tercios de las empresas encuestadas tomaron ayuda estatal para no cortar con la cadena de pagos. La crisis sanitaria a acrecentado en todas las organizaciones una falta de planificación para situación extremas, y así tener un horizonte de cómo manejar el cotidiano de la actividad y no solo limitarse a realizar erogaciones y venta de activos para mejorar el cash flow, sino trabajar día a día para poder fortalecer la organización, ocupar una mayor parte del mercado, alcanzar tanto eficiencia o eficacia del servicio prestado y finalmente interpretar la crisis como una oportunidad.

Cuando se consulta sobre la estructura de financiamiento que adoptan las pymes familiares para poder sobrevivir la crisis, todos los entrevistados han considerado financiarse de alguna medida para afrontar la difícil situación. Tal como se mencionó en el parrado anterior, ninguna estaba preparada para una situación ponderada, que combina una crisis financiera con una sanitaria, como se vive en la provincia, el país e inclusive Latinoamérica, para conceptualizar. Esto coincide con el trabajo de Jaramillo (2016) donde afirma que en momento de crisis económica, el financiamiento es fundamental para dar respiro y esperanza de sobrevivir a las pymes familiares. La ayuda debe ser tanto para afrontar las deudas de corto plazo como para el sostenimiento de la

estructura en el corto y mediano plazo, y así seguir siendo uno de los engranajes más importantes que tiene la economía argentina.

Si observamos los resultados obtenidos para dar respuesta al primer y segundo objetivo específico, se puede analizar la similitud de mantener una estructura de financiamiento que permita a la pyme familiar, poder sobrevivir a cualquier crisis. Se puede determinar que todas las organizaciones encuestadas tienen como objetivo primordial realizar una reducción de erogaciones de dinero en tanto para gastos como para inversiones. El objetivo principal de toda empresa es obtener la máxima rentabilidad para subsistir en el tiempo; la diferencia con aquellas pymes que son familiares es la obtención de beneficios económicos para el núcleo íntimo.

Jaramillo (2016) afirma que las encrucijadas financieras y las decisiones de las empresas familiares son críticas para afrontar una crisis económica de gran magnitud, es por lo anteriormente expuesto que se ve una convergencia en el pensamiento del autor al momento de analizar los datos recabados, mediante entrevistas y encuentros, con los participantes.

El tercer objetivo específico estará relacionado con la fuente de financiación que utilizan para financiarse, relacionado directamente con la profesionalización de la persona que tiene el mando. En ésta investigación nos encontramos con pocos participantes que no tienen un nivel de estudio universitario, en todos los casos los identifican y explican por qué de la utilización de cada herramienta financiera. Se concluye, que las decisiones que toman, son de acuerdo a las posibilidades de alcanzar la herramienta financiera; de igual forma existe una falta de conocimiento generalizado en la utilización de otra herramienta financiera como por ejemplo: factoring, leasing, préstamos con SGR, entre otras.

Al realizar un análisis de los resultados correspondiente al objetivo predecesor, se comenzará a entender el déficit económico y financiero que están pasando todas las pequeñas y medianas empresas familiares encuestadas. El conocimiento que se tiene sobre la planificación estratégica para la ejecución de cada negocio es mínimo, donde solamente se conoce, en forma teórica, las herramientas básicas del planeamiento estratégico como lo son: misión, visión y valores; análisis de FODA, los cuales están

solo están registrado en un par de organizaciones. Los directivos no tienen en cuenta las ventajas internas y externas que van a obtener por incorporar o contratar eventualmente a un profesional en la materia, que les desarrolle un proceso sistemático para que planifique la implementación, ejecución y control de cada tarea que se desarrolla en la empresa. Además del poco conocimiento poseen ignorancia en el materia, ya que piensan que la erogación de dinero para contratar a un idóneo en la materia es sin lugar a duda una pérdida de tiempo, dinero y entorpece el funcionamiento cotidiano; donde por el contrario, se deja de percibir, las ventajas que en forma indirecta van a beneficiar a la estructura organizativa como: reducción de la incertidumbre, minimización del riesgo, concentra recursos y energía, fomentación de la cultura participativa y estratégica, genera compromiso y motivación a los empleados, sirve para todas las actividades, es una metodología permanente, factible y flexible al tamaño, actividad y dimensión de cada negocio. Sin lugar a duda se concluye que las distintas pequeñas y medianas empresas familiares de Mendoza poseen un diminuto conocimiento de la planificación estratégica y administrativa para su negocio; el procesamiento de los datos recabados de las distintas entrevistas realizadas llevan a coincidir con lo citado por el trabajo confeccionado por Rossi (2012)⁸ que es totalmente perjudicial para la organización no contar con una planificación estratégica

Como desde hace décadas, la inestabilidad monetaria conlleva a una crisis continua para el desarrollo de cualquier tipo de actividad empresarial. Todas las pymes familiares encuestadas no dudaron en establecer a la inflación como su peor enemigo. Lamentablemente es una problemática que no ha sido abordada ineficientemente por los diferentes gobiernos que han pasado a lo largo de las últimas décadas. Las pequeñas y medianas empresas familiares presentan una estructura de financiamiento basado en fondos propios y créditos bancarios; el efecto de la inflación impacta directamente en las finanzas de las organizaciones, donde como primer efecto negativo se verá la pérdida del poder adquisitivo y la necesidad de contar con mayor financiamiento para sostener el capital de trabajo.

Las pymes necesitan financiamiento para poder llevar a cabo todos sus fines. Las organizaciones entrevistadas aducen que necesitan herramientas para poder sostener

⁸ <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/>

su negocio, esto concuerda con lo establecido por Soriano (2018) quien sostiene que de acuerdo a la Asociación Argentina y Mediana Empresa, únicamente el 7% de los emprendimientos llega al segundo año de vida y apenas en un 3% al quinto año. Ante la pregunta de que si tiene la posibilidad de realizar un nuevo proyecto, tanto relacionado con el negocio actual o uno nuevo e independiente, todos concuerdan que sí, pero es muy difícil sin el apoyo de programas estatales y herramientas de financiación flexibles para poder llevarlo a cabo. Además se puede agregar que las dificultades actuales para acceder al financiamiento, apuntan directamente a la compleja estructura que proporciona el sistema financiero, con los dificultosos requisitos y trámites que deben presentar las organizaciones o emprendedores para poder comenzar con sus proyectos.

El penúltimo objetivo particular que tiene este manuscrito científico busca dar respuesta al conocimiento, que tienen los encargados de tomar las decisiones financieras en la pyme familiar, sobre la herramienta financiera “Crowdfunding”. Donde de todas las personas entrevistadas más de la mitad nos comunica que no conoce la herramienta, y solo una empresa la conoce y tuvo acceso a poder utilizarla. Aunque este objetivo radica principalmente en conocer si el Crowdfunding es acreditado por las pymes familiares radicadas en la provincia de Mendoza; se observó la desagradable respuesta de que los participantes no reciben información y capacitación relacionada con las distintas formas de financiamiento que tiene los bancos, compañías financieras u organizaciones estatales. Esto es una gran falla en el manejo de información, por los distintos canales, para poder acercar los conocimientos esenciales a las pymes familiares y emprendedores sobre el financiamiento de proyectos; con lo cual deja afuera de cualquier beneficio a dicha institución; consecuentemente, acorta la economía regional. Toda la información recabada tiene similitud con lo establecido por Filippo, Kosttzer, & Schleser (2004) donde sostienen que los bancos trabajan con una división de clientes jerarquizada, que conlleva al otorgamiento de las líneas crediticias más preponderantes a grandes empresas, y que solamente concede una mínima porción a las pequeñas y medianas empresas o emprendimientos por nacer.

El último objetivo particular que poseerá esta investigación, es conocer la idea que tienen los participantes sobre la actividad vitivinícola para desarrollar en la provincia de Mendoza. La respuesta es totalmente contundente hacia la negativa para

invertir en dicha actividad. Como se ha desarrollado anteriormente, la República Argentina vive desde hace décadas una inestabilidad monetaria con pérdida del poder adquisitivo de la moneda en forma aberrante; estos factores mencionados son aquellos que alejan a los encuestados, donde alegan que no se puede desarrollar una nueva inversión por las situación macroeconómica que posee la provincia, además de las dificultades para la obtención de créditos de bajo costo y a largo plazo, la falta de fomento por parte del sector gubernamental, dificultad para encontrar personal idóneo en la materia y la gran magnitud de inversión, para contar con el capital de trabajo necesario. Por último, se debe mencionar la baja en el precio de venta del fruto y la pérdida de mercado que viene transitando el sector por parte de su competidor directo, que son las cervecerías, las cuales poseen una estructura de costo menor para la producción. Estas serían algunas de las razones por las cuales los empresarios se alejan de la actividad central en la economía regional de la provincia, región y Nación sucesivamente.

Fortalezas

Se puede determinar, que la participación fue activa por parte de cada uno de los implicados en la investigación, donde fueron muy explícitos al revelar datos concretos y confidenciales de la actualidad empresarial de cada organización, como así también aportando su punto de vista a las diferentes preguntas realizadas.

Además, desde un aspecto sanitario, las distintas aplicaciones de comunicación que está brindando la tecnología en la actualidad, hicieron posible la realización de las distintas entrevistas y encuestas que se realizaron, para poder confeccionar este manuscrito científico y brindar un ámbito de cuidado y amplitud horaria, para que los participantes se sientan cómodos con la forma de participación en la investigación.

Limitaciones

En cuanto a las limitaciones que se presentan en este manuscrito científico, se puede mencionar la pequeña muestra de empresas familiares a las que se pudo acceder, debido a dos motivos fundamentales: uno la crisis sanitaria que estamos atravesando y segundo la falta de empatía de los empresarios para divulgar cualquier tipo de información, por miedo a consecuencias futuras.

Por otro lado, las entidades estatales que tienen como objetivo ayudar a los pequeños y medianos emprendimientos longevos y a los también acaban de nacer, no proporcionaron información debido a la falta de interés por parte de sus empleados rasos.

Otros impedimentos, fueron la diversificación en las actividades que desarrollan las organizaciones que decidieron participar, y el corto tiempo que se tiene para realizar la investigación y llegar a una conclusión.

Conclusiones

Se puede determinar, como conclusión de este manuscrito científico, que las pequeñas y medianas empresas familiares radicadas en la provincia de Mendoza, tienen como herramienta predilecta de financiación la utilización del capital propio y ahorros, sumado a la obtención de préstamos bancarios de primera línea. De esta forma, dan respuesta a las necesidades financieras producida por la crisis económica y sanitaria que estamos atravesando.

Además se determina que la inflación es el efecto negativo más peligroso con el que deben lidiar en la actualidad, porque atenta directamente sobre el capital invertido y como estamos hablando de empresas familiares, sobre el patrimonio familiar general y las posibles inversiones futuras en la actividad primordial u otras.

Por último, se puede aseverar que no existe una publicidad ni capacitación por parte del mercado de capitales privados (agentes de cuenta de bancos o compañías financieras) o estatal (Pro-Mendoza, entre otras), sobre las diferentes herramientas financieras que existen para poder ayudar de forma directa o indirecta, a la solvencia de emprendimiento en curso o de nuevos proyectos, por parte de empresas familiares.

Recomendaciones

Se recomendará a las pequeñas y medianas empresas familiares realizar una planificación financiera específica para poder llevar a cabo el o los objetivos de cada una. Además invertir en un asesoramiento profesional en finanzas para poder conocer, elegir y seleccionar la mejor herramienta de solvencia, y así fortalecer las finanzas de

las mismas y estar más preparados para cualquier tipo de cambio en el mercado o de imprevistos extremos como la pandemia.

Por último y no menos importante, realizar capacitaciones sucesivas en finanzas para estar al tanto de las herramientas contemporáneas que existen en el mercado, y así poder abrirse a nuevas formas de negocios.

Futuras investigaciones

Una vez finalizado éste manuscrito científico y las entrevistas a distintas pequeñas y medianas empresas familiares, sería interesante que se llevase a cabo investigaciones que sirvieran de apoyo para mejorar la productividad de las organizaciones basadas en las economías locales más importantes (vitivinicultura y turismo), y sin duda que ayudaran a mejorar la calidad de vida de la población de la provincia de Mendoza; es por ello que se propondrá abordar los siguientes temas en futuros sondeos:

- ✓ Analizar la problemática de financiamiento de las pymes familiares tomando una muestra más amplia y unificando la actividad que desarrollan.
- ✓ Situación económica y financiera de las pequeñas y medianas empresas familiares que tiene como actividad vitivinicultura y turismo.
- ✓ Determinar la problemática del sector vitivinícola para la obtención de financiamiento, con el fin profesionalizar el circuito productivo.
- ✓ Determinar la influencia de las políticas gubernamentales en el mercado vitivinícola y turístico.
- ✓ Determinar y analizar las distintas formas que llevan a cabo las organizaciones estatales, para implementar programas de beneficios ligados a las pymes locales.

Referencias

- **Gilli, J. J.** (2013). *Diseño organizativo: estructura y procesos*. Buenos Aires: Ediciones Granica S.A.
- **Mankiw, G** (2018). *Principios de la economía*. Mexico D. F, MX: Cengage Learning
- **Martinez Echezárraga, J.** (2011). *Empresas familiares reto al destino*. Buenos Aires: Granica.
- **Zunino, J. O.** (2014). *Regimen de sociedades comerciales*. Buenos Aires: Astrea.
- **Filippo, A Kostzer, D., & Schleser, D.** (2004). *Créditos a Pyme en Argentina: Racionamiento crediticio en un contexto de oferta ilimitada de dinero*. Santiago de Chile: Naciones Unidas – Cepal.
- **Bercovitz Rodriguez Cano, A.** (2001). *Contratos mercantiles*. España: Aranzadi.
- **Bodie Z.; Kane A. y Marcus A. J.** (2004) *Principios de inversiones*. (5.a ed.). España: Mc Graw Hill.
- **Gordon J. A; Sharpe W. F. y Bailey J. V.** (2003) *Fundamentos de inversiones teoría y práctica* (3.a ed.). México: Pearson Educación.
- **Arrieta Ariel** (2014) *Aprender a emprender* (1.a ed). Ciudad autonoma de Buenos Aires. Hesiodo
- **Alexander, G., Sharpe W. y Bailey, J.** (2003). *Fundamentos de Inversiones: Teoría y Práctica*. (3.a ed.). México: Prentice Hall.
- **Zvi, B., Kane, A. y Marcus, A.** (2004). *Principios de Inversiones*. (5.a ed). España: Mc Graw Hill.
- **Sapag Chain, N.** (2011). *Proyectos de inversión. Formulación y evaluación*. (2.a ed.) Chile: Pearson Educación.

- **Morales, R. O. D. M.** (2016). Fuentes de financiamiento para las mypimes Comerciales familiares de Bucaramanga. *El Centauro*, 8(11), 97-110. Disponible en: www.revista.unilibre.edu.co
- **Jaramillo, C** (2016). Las finanzas de los negocios familiares: *El tamaño si importa*. Disponible en: www.tinyurl.com
- **Perotti, E.** (2002) Consideraciones sobre la inflación. Investigación y desarrollo. Departamento de Capacitación y Desarrollo de mercados. Bolsa de Comercio de Rosario. Disponible en: www.bcr.com.ar
- **Ministerio de Desarrollo de la Nación.** Disponible en: www.argentina.gob.ar
- **Instituto Nacional de Estadísticas y Censos.** Disponible en: www.indec.gov.ar
- **Educación mercado de capitales.** (2007) Títulos de deuda: *obligaciones negociables*. Disponible en: www.cnv.gob.ar
- www.repositorio.uesiglo21.edu.ar
- www.afip.gov.ar
- www.ideaspanal.org
- www.kickstarter.com
- www.indiegogo.com
- www.ideas.me
- www.inv.com.ar

Anexo

Se detalla potencial cuestionario a utilizar en las entrevistas para determinar los objetivos planteados:

1. Datos de la empresa

- 1.1. Nombre de la empresa que representa
- 1.2. ¿En qué provincia está radicada?
- 1.3. Actividad que desarrolla
 - 1.3.1. ¿Tienen alguna actividad secundaria?
 - 1.3.1.1. ¿Cuál?
- 1.4. ¿Cuántos empleados tiene?
- 1.5. ¿Posee sucursales en otro departamento o provincia?
- 1.6. ¿Es una empresa familiar?
 - 1.6.1. ¿Ha realizado alguna sucesión de mando?
 - 1.6.1.1. ¿Cuántos?
 - 1.6.1.2. ¿Cuáles fueron sus principales ventajas?
 - 1.6.1.3. ¿Cuáles fueron sus principales desventajas?
 - 1.6.1.4. ¿Cuáles fueron sus principales reformas?

2. Financiamiento

- 2.1. ¿Quién decide la forma de financiamiento?
- 2.2. Cargo que ocupa
- 2.3. ¿Posee una planificación a corto y largo plazo?
 - 2.3.1. ¿Tiene metas y objetivos claros para alcanzar?
- 2.4. Tipo de estudio alcanzado de la persona que toma las decisiones financieras
- 2.5. ¿Cuál es la herramienta predilecta utilizada en financiación?
- 2.6. ¿Conoce alguna otra herramienta de financiación?
- 2.7. ¿Está a su alcance?
- 2.8. ¿Cómo coincidiera los requisitos bancarios para poder adquirir alguna herramienta financiera?
- 2.9. ¿Sabe cuál es el propósito de una sociedad de garantía recíproca?
 - 2.9.1. ¿Cuáles conoce?
- 2.10. ¿Conoce que es el “Crowdfunding”?

2.10.1. ¿Está a su alcance?

2.11. ¿Recurre a mercado de capitales no regularizados?

2.11.1. En caso que la respuesta sea Si, ¿se ve fuera del mercado financiero legal? ¿Por qué?

3. Administración interna

3.1. ¿Posee una planificación a corto plazo?

3.1.1. ¿Qué herramienta utiliza?

3.2. ¿Posee una planificación a largo plazo?

3.2.1. ¿Qué herramienta utiliza?

3.3. ¿Posee una planificación de emergencia?

3.4. ¿Posee un organigrama de la organización?

3.5. ¿Posee un manual de procedimiento?

3.5.1. ¿Es utilizado?

3.6. ¿Posee un cuadro de mando integral?

3.7. ¿Posee departamento de recursos humanos?

3.7.1. ¿Cuál es la metodología para incorporar un empleado?

3.7.2. Existen requisitos a cumplir para que se incorpore a un familiar a la organización

3.7.2.1. ¿Cuáles?

3.7.3. ¿Realiza capacitaciones al personal?

4. Situación Económica actual

4.1. Según su interpretación, ¿cuál es el fenómeno macro económico más perjudicial para su organización?

4.2. ¿Cuál es el efecto que le ha producido la pandemia que se está viviendo?

4.2.1. ¿Cuál fue la magnitud de su repercusión?

4.3. ¿Solicitó ayuda económica-financiera gubernamental?

4.3.1. En caso que la respuesta sea NO, ¿estuvo a su alcance?

4.4. ¿Necesitó utilizar alguna otra herramienta financiera para subsistir?

4.4.1. ¿Cuál?

5. Emprendimiento

5.1. ¿Tiene pensado realizar algún emprendimiento interno o externo?

5.1.1. ¿Se realización con la actividad de la empresa?

- 5.2. ¿Cuál es la forma de financiamiento que va a utilizar?
- 5.3. ¿Conoce los organismos estatales que lo pueden ayudar?
 - 5.3.1. En caso que la respuesta sea Si, ¿cuáles?
 - 5.3.2. ¿Están a su alcance?
- 5.4. ¿Invertiría en la actividad vitivinícola?
 - 5.4.1. ¿Por qué?
 - 5.4.2. ¿Cuál cree que es su mayor beneficio?
 - 5.4.3. ¿Cuál cree que es su mayor perjuicio?