

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público  
Trabajo Final de Grado  
Manuscrito Científico**

**El desconocimiento en PyMEs de las distintas fuentes de financiamiento.**

**Lack of knowledge in SMEs of the different sources of financing.**

**Autor: María Alejandra GURLINO**

**Legajo: VCPB26752**

**DNI: 35.042.450**

**Tutor: SALVIA, Nicolás**

**Ciudad de Oliva, provincia de Córdoba, Argentina**

**2020**

## **Resumen**

El presente trabajo final de grado consistió en es determinar las estrategias de financiamiento más favorables para las pequeñas y medianas empresas familiares dedicadas al comercio, en el contexto económico, de la ciudad de Oliva, provincia de Córdoba. La investigación fue de tipo descriptiva con un enfoque cualitativo y de diseño no experimental. La muestra seleccionada para este estudio estuvo compuesta por cinco Pymes dedicadas al comercio. Se relevaron los datos por medio de entrevistas. Entre los resultados obtenidos se pudo observar que, en primer lugar, que las empresas demostraron que optan por financiarse con proveedores o bancos. En segundo lugar, analizan el acceso al financiamiento según viabilidad y obstáculos que se presentan, las cuales están agravadas por el contexto actual. Por último, se concluye que las pymes muestran una tendencia hacia las fuentes clásicas de financiamiento, ya sea por confianza en ellas o falta de conocimiento de las alternativas o la falta de profesionalización en tales decisiones.

Palabras claves: financiamiento, fuentes, alternativas, acceso, pymes.

## **Abstract**

The present final degree project consisted of determining the most favorable financing strategies for small and medium-sized family businesses engaged in commerce, in the economic context, of the city of Oliva, province of Córdoba. The research was descriptive with a qualitative approach and a non-experimental design. The sample selected for this study was made up of five SMEs dedicated to commerce. The data was collected through interviews. Among the results obtained, it was observed that, firstly, the companies showed that they choose to finance themselves with suppliers or banks. Second, it analyzes access to financing according to viability and obstacles that arise, which are aggravated by the current context. Finally, it is concluded that SMEs show a trend towards classical sources of financing, either due to trust in them or lack of knowledge of the alternatives or lack of professionalization in such decisions.

Keywords: Financing, Sources, Alternatives, Access, SMEs.

## Índice

Introducción.....	1
Métodos .....	16
Diseño.....	16
Participantes.....	16
Instrumentos .....	17
Análisis de datos .....	18
Resultados.....	19
Discusión .....	24
Referencias .....	32
Anexos.....	36
Anexo I: documento de consentimiento informado.....	36
Anexo II. Entrevista.....	37

## Introducción

Las actuales crisis económicas en la Argentina golpean y ponen en riesgo la continuidad de las operaciones en las pymes familiares del rubro comercial, en distintos lugares del mundo. Sumado a ello, siguiendo a Ocampo (2020), existe un desconocimiento sobre las estrategias financieras y las fuentes de financiamiento, puede provocar que una determinada estructura financiera no sea la más adecuada en una empresa.

La estructura financiera son todos aquellos agentes que entran dentro de la financiación de una empresa. Se basa normalmente en tres tipos uno es el pasivo, otro son las deudas y por último el patrimonio neto. En contabilidad existe la ecuación básica donde el activo es igual al pasivo más el patrimonio neto (Tàpies, 2020).

El activo es la estructura económica y el pasivo más el patrimonio neto es la estructura financiera. Sin estructura económica no existe la estructura financiera y viceversa. Cuando una empresa se acerca a solicitar un préstamo está invoca diferentes razones como, financiación de cuentas a cobrar e inventarios (comúnmente denominadas necesidades de capital de trabajo), recambio de equipos productivos (inversión en activo fijo), etc.

A través del pasivo (los acreedores) y el patrimonio neto (los socios). Ese financiamiento no es gratuito para las micro, pequeñas y medianas empresas tiene un costo, pues el acreedor inyecta dinero a la empresa que la misma devuelve con intereses y ese es el negocio del acreedor. Y por otro lado el negocio del patrimonio neto que es igual, inyecta dinero a la empresa se convierte en socio y a cambio espera recibir utilidades (Mayer, 2019).

Por consiguiente, una estructura financiera tiene estrategias de financiamiento en este trabajo se analizan algunas variables como son sus fuentes lo cual implica el origen de los recursos tanto internos como externos, si proviene de una institución pública o privada, así como la identificación de ésta; analizando el plazo corto (si es menor a doce meses) o largo (si es mayor a doce meses); los diferentes instrumentos; el costo (tasa de interés más comisiones) y las garantías, lo cual compone una mezcla de financiamiento (Echezarraga, 2010).

Desde ya hace varias décadas, existen distintos tipos de financiación para las pequeñas y medianas empresas (PyMEs). Diversos autores describen las formas de

financiación que existen y que las empresas deben tener presentes. De esta forma es posible diferenciar varios tipos de estrategias ya sean a corto o a largo plazo y también, como se observa en la tabla 1, dicha financiación puede ser de forma interna o de forma externa al ente.

Tabla 1

*Fuentes de financiamiento*

A corto plazo	Internas	Proveedores Sueldos y remuneraciones Anticipos de clientes
	Externas	Descuentos de valores <i>Factoring</i> Créditos a corto plazo
A largo plazo	Internas	Resultados no distribuidos Amortizaciones Previsiones
	Externas	Capital Social Créditos a largo plazo Compras a plazo

Fuente: Elaboración propia.

De la tabla 1 podemos observar las fuentes de financiamiento a Corto Plazo, según lo plantea Wachowicz Horne (2010), desde el punto de vista del empresariado, la forma más habitual de financiarse es a través de fuentes de financiamiento a corto plazo para su PyMEs. Las empresas disponen de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y cubrirlas dentro del plazo de un año. Es por ello que generalmente buscan lograr este tipo de financiamiento.

La financiación interna de corto plazo suele ser muy breve debido a que surgen de forma espontánea en cuanto al ente. Algunos ejemplos de ello, son:

- Proveedores: esta es la fuente de financiamiento más común y la que usualmente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa manipula en sus operaciones a corto plazo donde en el proceso de la adquisición no se firma ningún documento formal que vincule a las empresas. El volumen de este financiamiento aumenta o disminuye dependiendo del arreglo comercial que se posea con el proveedor (Camisón, 2015).

Muchas veces este tipo de financiación depende del oferente y su capacidad para poseer cadenas de pago más largas. Si el proveedor posee una ventaja competitiva

como ser un buen precio de venta podrá ejercer mayor presión para que se salden sus cuentas corrientes, en cambio sí el oferente carga el precio de su producto con un porcentaje financiero este tolerará una forma de pago más allá de la común (Bermeo, 2017).

- Sueldos y Remuneraciones: este tipo de financiación es muy breve, pero suele ocurrir con mucha frecuencia en las pequeñas y medianas empresas, ya que los pasivos generados por esta forma, son estables con los trabajadores como consecuencia de sus operaciones, al adeudarles salario, vacaciones, etc. Con esto, las organizaciones logran cubrir sus déficits en los periodos claves (Molina Parra, 2016).
- Anticipos de clientes: dentro de la financiación interna a corto plazo se da, esta forma de financiamiento a través de los clientes, debido a que estos pueden pagar sus cotizaciones antes de recibir la totalidad de la mercadería que se comercializa, para que esto sea posible, la empresa que provee ofrece un descuento considerable para poder resarcir al cliente por tomar sus fondos y disponer de ellos. En la mayoría de los casos, dicho descuentos es el cargo financiero con el cual se carga el producto (Horne, 2020).

Así como existe financiamiento interno, existe también el financiamiento externo a corto plazo, según se muestra en la tabla 1. Esta categoría se logra mediante el acceso a entidades financieras con las que se logra un acuerdo que se celebra entre un banco y un prestatario en el que se indica el crédito máximo que se le dará al prestatario durante un período definido. Algunos ejemplos comunes:

- Descuentos de Valores: esta operación se realiza a través de los bancos o entidades financieras, las cuales otorgan flujos de efectivo por el cambio de valores propios o de terceros. Mediante este tipo de operación se obtiene de forma anticipada el total del valor del título con cargo a un tercero menos un descuento que será establecido por el riesgo más el valor del dinero. En este caso, el valor es endosado a favor de la entidad financiera (Fernández Font, 2016).

El costo de este medio de financiación depende de la tasa de descuento que se le aplica al valor y de las comisiones que puedan haber sido pactadas. En esta forma de financiación, el endosante del valor es solidariamente responsable del valor y

por ello debe responder con sus bienes en el caso de que el cobro del valor no sea efectuado (Sarbah, 2015).

- *Factoring*: es una fuente de financiamiento que permite obtener de forma inmediata recursos financieros con cargo a la deuda de los clientes. Hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015).
- **Créditos a Corto Plazo**: este es el medio fundamental por el cual se financia una pequeña y mediana empresa. Aquí, el sistema bancario pone en circulación el dinero que recauda mediante los depósitos de terceros poniendo a disposición de las empresas un fondo determinado para un periodo de tiempo determinado. Los costos en los cuales se infieren para contraer esta forma de financiación son abonados por el tomador del crédito y se basan en comisiones y el interés que se calcule por la suma de dinero prestada (Arrubla, 2016).

Siguiendo la tabla 1 las fuentes de financiamiento a largo plazo, nacieron a raíz de que las empresas no siempre piensan en producir un mismo producto y mantener la porción de mercado que este les otorga. Por lo tanto, la empresa debe tomar deuda a largo plazo, aquella que debe esperar más de un año para poder ser cancelada. Esta forma de financiamiento es utilizada para poder realizar inversiones de gran envergadura, para lograr el objetivo y así poder pagar los saldos de esta nueva deuda contraída con las ganancias que genere el nuevo proyecto (Mayer, 2019).

Un aspecto importante cuando se decide financiar a largo plazo es la decisión de financiarse con recursos propios o externos a la empresa. Dicha financiación debe ser utilizada para adquirir activos que se utilicen para generar nuevos flujos de efectivos que beneficien a la empresa en sus operaciones, en un período de tiempo mayor a 12 meses (Bennett, 2000).

El financiamiento interno es la forma más rápida que tiene una organización para lograr fondearse más allá de tener que esperar al cierre del ejercicio para poder disponer de ellos. Dentro de esta forma de financiamiento se muestra como ejemplo los siguientes:

- Resultados No Distribuidos: la utilización de este tipo de fondos es automática ya que su acceso es de forma rápida y solo debe, en el caso de las pequeñas y medianas empresas, realizar una reunión entre padres e hijos para definir si dicha operación es factible. La mayoría de las pequeña y mediana empresa, crea un fondo o abre una cuenta en un banco para guardar dichos resultados hasta el momento de ser utilizados o distribuidos (Álvarez, 2019).

Es necesario mencionar en este punto que esta es una de las formas más utilizadas de financiamiento que tiene dicho tipo de empresa ya que son originalmente utilizadas cuando resulta de gran dificultad encontrar medios de financiamientos de forma externa a un precio justo (Albina, 2018).

- Amortizaciones: Siguiendo el orden de la tabla 1, aparece como forma de financiamiento las amortizaciones. Esta categoría es agregada como medio de financiación por parte de una empresa, debido a que contablemente las amortizaciones constituyen un costo, generando un egreso de fondos por parte de la organización, pero en la realidad casi ninguna organización crea un fondo de amortizaciones que llegado el momento será utilizado para reemplazar el bien que se amortiza (Franganillo, 2019).

- Previsiones: son reservas de dinero contabilizadas por la empresa, acumuladas para poder cubrir futuras obligaciones. Una previsión se efectúa como una reserva que se realiza para cubrir un gasto esperado, pero cuyo costo no puede ser determinado desde un principio. Una empresa, puede realizar provisiones para futuras roturas en sus maquinarias o en su defecto de cualquier bien que genere un flujo de efectivo (Kulfas, 2015).

Dicha acumulación de fondo puede ser utilizada como medio de financiación propio si logra reducir al mínimo el motivo para el cual fue creado. Por ejemplo, si se crea una previsión para deudores incobrables debe realizarse una buena gestión de las cuentas corrientes para poder evitar que los potenciales clientes a los cuales se les venda en cuenta corriente entren en condiciones en las cuales no puedan cubrir las deudas que han generado con la empresa (Bennett, 2000).

Por último, según muestra la tabla 1, se encuentran las fuentes de financiación a largo plazo externas. Estas provienen de la actividad externa de la organización y se contraen con personas u organismos ajenos a la empresa. Las mismas son:

- **Capital Social:** Este tipo de financiamiento generalmente no es tenido en cuenta por las pequeñas y medianas empresas debido a ampliar su capital a otros miembros de la familia o a personas desconocidas para poder financiarse, hace pensar a los propietarios que se puede perder control sobre las decisiones de la empresa. Este tipo de financiamiento requiere que se emitan acciones o cuotas (depende de la forma orgánica de la empresa) que serán adquiridas por un monto. Con esto se logra el ingreso de un gran flujo de fondos (Bañegil, 2011).

- **Créditos a Largo Plazo:** Los créditos a largo plazo son universalmente contratos mediante el cual una entidad financiera provee de determinado fondo o capital que será cancelado en un periodo mayor a un año. Generalmente, este tipo de financiamiento tiene como fin invertir en bienes para aumentar las ganancias (Bazán, 2015).

- **Compras a Plazo:** el financiamiento por medio de compras a largo plazo es poco común en la actualidad, para las pequeñas y medianas empresas. Este tipo de financiamiento se basa en la adquisición de un bien que será saldado en un plazo mayor a doce meses. Los saldos de los pagos son mensuales y pueden o no poseer un costo implícito. Un ejemplo de una compra a plazo es el contrato de *leasing* (Tàpies, 2020).

*Leasing*, es una fuente de financiación externa a mediano o largo plazo que se utiliza para financiar el uso de activos tales como maquinarias, automotores o locales. En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015). Dicho contrato resulta sumamente ventajoso para una pequeña y mediana empresa, porque, se obtienen menores costos financieros para adquirir el bien que en el caso de un crédito, y el dador conserva la propiedad del bien; lo cual es una importante garantía ante la imposibilidad de tomador de cumplir con el canon pactado (Galvis, 2015).

Existen otras herramientas de financiación aparte de las mencionadas en la tabla 1 como son:

- **Confirming:** es la forma de la financiación alternativa al descuento. También conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a

una entidad financiera (acreedor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento (Bustillo, 2009).

- Fideicomisos: Según el artículo 1° de la Ley de Fideicomiso 24.441 define a este tipo de contrato como se la siguiente manera el fideicomiso es un contrato por el cual una persona llamada fiduciante, transmite la propiedad fiduciaria de bienes determinados a otra llamada fiduciario, quien los afecta a un fin lícito determinado para obtener un resultado en beneficio de los beneficiarios y los transmite al cumplimiento de un plazo o condición al fideicomisario (Larsen, 2015).

La construcción de un fideicomiso financiero es una excelente alternativa para las pequeñas y medianas empresas argentinas dado que les permite financiarse sin poner en excesivo riesgo su capital propio, ya que separan de su propiedad los activos posibilitando así el normal funcionamiento de su organización.

Además, al quedar los bienes separados de la organización quedan fuera de la posibilidad de que un acreedor de la empresa quiera embargar o actuar sobre dichos activos, dando así confianza en el inversor para que pueda adquirir dicho fideicomiso. Dado que los bienes se separan de la organización, garantiza que el riesgo disminuya y por consiguiente los costos por riesgos disminuyan y así poder lograr una financiación a menor costo.

- *Crowdfunding*: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse internet como plataforma (Universo Crowdfunding., 2017). Existen distintos tipos de *crowdfunding*, de inversión o capital (*equity*) en el mismo los aportantes invierten en un proyecto a cambio de participaciones. Segundo tipo, de préstamos, ya que los aportantes realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados. Tercer tipo, de recompensas, aquí las personas realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de su interés. Y, por último, de donaciones, se realizan donaciones a causas que le interesan a los aportantes.

- Financiamiento público: se refiere a los recursos que los partidos políticos, movimientos regionales o departamentales o las alianzas electorales según corresponda, obtienen del Estado para financiar sus actividades ordinarias y aquellas orientadas a la formación, capacitación e investigación, así como las

referidas a la difusión de sus propuestas, planteamientos y programas de gobierno durante época electoral y no electoral (Puerta Rodríguez, 2011).

La definición de las empresas familiares es conocida como el fruto de emprendimientos personales y que cuentan con el apoyo de una familia. La creación y el desarrollo de las mismas durante la vida del fundador, dependen, sobre todo, de la capacidad estratégica y táctica de éste (Calero, 2015). Es decir, empresas familiares son desde el kiosquito o la tiendita de la esquina hasta las corporaciones como Frávega, Banco Galicia, Arcor, entre otras (Escribá-Esteve, 2018). Se puede identificar en estas empresas la permanente dinámica generada en el cruce entre las lógicas propuestas por el sistema económico (donde tiene sentido la Empresa) y el sistema afectivo (donde tiene sentido la Familia).

Según Bleger, José (2007), en su libro historia económica mundial, si se remonta al nacimiento de este núcleo de empresas denominadas PyMEs, se pueden encontrar dos formas de surgimiento de las mismas. Por un lado, aquellas que se originan como empresas propiamente dichas, es decir, en las que se puede distinguir correctamente una organización y una estructura, donde existe una gestión empresarial y el trabajo remunerado. Estas, en su mayoría, son capital intensiva y se desarrollaron dentro del sector formal de la economía.

Y, por otro lado, están aquellas que tuvieron un origen familiar, caracterizadas por una gestión a lo que sólo le preocupó su supervivencia sin prestar demasiada atención a temas tales como el costo de oportunidad del capital, o la inversión que permite el crecimiento.

En aproximación al año 1997 se creó la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa (SEPYME), dependiente de la Presidencia de la Nación Argentina, que es una institución encargada de provocar el nacimiento y el crecimiento de las pymes. Es la Secretaría de Emprendedores y Pequeñas y Medianas Empresas, que cambió su rango de Subsecretaría a Secretaría en varias ocasiones y se trasladó en la actualidad del área del Ministerio de Economía a la de Producción.

En 1995, se creó la ley 24.467 primera ley argentina que reglamenta las pequeñas y medianas empresas, sancionada el 15 de marzo de 1995 y promulgada el 23 marzo de 1995. Dicha ley fue modificada por el Senado y Cámara de Diputados de la Nación Argentina reunidos en Congreso por la Ley 25.300; la presente ley tiene por objeto el

fortalecimiento competitivo de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPyMEs) que desarrollen actividades productivas en Argentina, mediante la creación de nuevos instrumentos y la actualización de los vigentes, con la finalidad de alcanzar un desarrollo más integrado, equilibrado, equitativo y eficiente de la estructura productiva (Medina, 2016).

Desde la mencionada SEPYME se implementan programas para fomentar el nacimiento de nuevas empresas, facilitar el acceso al crédito, capacitación y asistencia técnica y para la conformación de aglomerados productivos (Arrubla, 2016). Dispone de recursos provenientes del presupuesto nacional y también de financiamiento internacional, especialmente del Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los programas de acceso al financiamiento para las pymes implementados desde la SEPYME son los que tienen mayor antigüedad, entre los que sobresalen el Programa de Bonificación de Tasas, es un mecanismo de financiamiento de segundo piso en el cual los bancos comerciales participan de licitaciones de la SEPYME para ofrecer líneas de crédito con una tasa de interés subsidiada; y el sistema de Sociedades de Garantía

Recíproca, tiene como objetivo generar un esquema de avales para mejorar las condiciones de acceso de las pequeñas y medianas empresas familiares (Bermeo, 2017).

Gallo Miguel Ángel en su artículo tipologías de las empresas (2020) sostiene que en todas las economías del mercado, tanto las micro como las pequeñas y medianas empresas, constituyen una parte esencial de la economía. Al respecto, Bloch (2004) sostiene que las empresas familiares han pasado a desempeñar un papel aún más importante en la generación de empleo y el aumento de la producción y las exportaciones, a partir de la fuerte recuperación que ha comenzado a experimentar la economía argentina después de la aguda crisis de 2001/2002.

Tras la salida de la crisis del año 2001-2002 las pymes se recuperaron, financiada con recursos propios de las mismas, siendo de menor participación el financiamiento bancario. En la medida en que el sector bancario se fue recuperando de la crisis, comenzó a aportar recursos financieros para las empresas, pero era posible apreciar que solo un 25% de las pymes formales accedía al crédito bancario y el crecimiento del crédito se focalizaba fundamentalmente en las empresas medianas, siendo más reducida la proporción a la que accedían las micro y pequeñas empresas en estos años (Bleger, 2007).

Es importante destacar que la financiación interna es una fuente de financiación propia y por consiguiente a largo plazo, es aquella a la que recurren las pymes, y consiste en la utilización de sus propios recursos, sin recurrir a la financiación externa. La autofinanciación procede de los beneficios obtenidos por la empresa y no repartidos que se destinan a la ampliación o mantenimiento de la actividad (Alesia Rodríguez Pardo, 2010).

Uno de los primordiales beneficios de la financiación propia es la autonomía, la no injerencia de opiniones externas a la empresa que obstaculicen en el proceso de toma de decisiones. Asimismo, otro de los beneficios de la autofinanciación es que exige menos trámites legales, es inmediata. No requiere de avales ni garantías y también evita riesgos empresariales por falta de solvencia (Medina, 2016).

Las principales modalidades de autofinanciación son dos, la autofinanciación de mantenimiento y la autofinanciación de ampliación o enriquecimiento. La primera es la formada por los beneficios que se retienen para que se mantenga la capacidad económica de la empresa. La segunda es la formada por los beneficios retenidos para acometer nuevas inversiones y permitir que la empresa crezca.

Otro programa que tuvo impacto en la política de apoyo al financiamiento de las pymes fue el Programa Global de Crédito (PGC), fue efectuado en el año 2007 mediante un préstamo del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y orientado a facilitar a las pequeñas y medianas empresas, el acceso al crédito de largo plazo. El PGC fue implementado, como oportunidad de financiar proyectos de inversión a largo plazo para este tipo de empresas (Stumpo, 2018).

Existen otras instituciones, además de la SEPYME, que, en tiempos de crisis, ofrecen programas de alta relevancia para las pequeñas y medianas empresas o inciden en la construcción del ecosistema de políticas de fomento, tras ello se puede nombrar, la Agencia Nacional de Promoción de la Ciencia y la Tecnología (ANPCyT), el Banco de la Nación Argentina (BNA), el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE) y la Unidad para el Cambio Rural (UCAR).

El informe de la fundación Observatorio Pyme (2017) titulado Necesidades y fuentes de financiamiento en PYME industriales, visualiza cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras entre los periodo 2007 – 2016. El segmento que opera en la industria manufacturera presenta un bajo acceso al crédito y una alta proporción de

empresas que tienen proyectos de inversión frenados por falta de financiamiento bancario. Se observa en la siguiente tabla:

Tabla 2

*Financiamiento en PyMEs entre los años 2007 y 2016.*

Año	Recursos propios	Financiamiento bancario	Financiamiento de proveedores	Financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otro
2007	66%	22%	7%	5%
2009	64%	21%	8%	7%
2011	55%	31%	8%	6%
2014	63%	27%	3%	7%
2015	54%	35%	3%	8%
2016	68%	22%	5%	5%

Fuente: Elaboración propia en base a informes Observatorio Pyme (2017).

Es posible observar que esta forma de financiación tomada por las pequeñas y medianas empresas se debe a que existe desconocimiento de los diferentes programas de financiación que se ofrecen en el mercado, desaprovechando la amplia gama de ofertas de financiamiento (Wachowicz, 2010).

La fundación Observatorio PyME comenta en su informe el crédito proveniente del sistema financiero al segmento de las pequeñas y medianas empresas es atendido en más de un 98% por el sector bancario, en el año 2018. Dicha proporción es similar al del total de la economía donde sólo el 2% de los saldos financieros pertenecen a entidades financieras no bancarias (Ingaramo, 2018).

Históricamente, un poco menos del 40 % de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las pymes considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15 % declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme, 2018).

Al hablar de las empresas familiares, se dirige al conjunto de micros, pequeñas y medianas empresas. Dentro de esta ellas, se encuentran pequeñas y medianas empresas

de cualquier sector de actividad económica pudiendo ser empresas comerciales, industriales, de servicios y agrícolas (Hernandez y Baptista, 2010).

Con respecto a lo mencionado, la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción establece los límites de facturación anual por sector para determinar qué empresas encuadran dentro de la categoría de las pymes, mediante la resolución Resolución 69/2020 publicada en el Boletín Oficial en el año 2020 (Comercio y Justicia, 2020), donde se considera una micro empresa la que factura hasta \$36.320.000 y una mediana tramo 2 hasta \$2.602.540.000 de facturación anual. Como autoridad de aplicación, dicha secretaria, una de sus tareas es revisar anualmente la definición de micro, pequeña y mediana empresa, a fin de actualizar los parámetros contemplados.

Tabla 3

*Categorización MiPyMEs. Límites de ventas totales anuales.*

Categoría	SECTOR				
	Comercio	Industria y minería	Servicios	Construcción	Agropecuario
MICRO	\$36.320.000	\$33.920.000	\$9.900.000	\$19.450.000	\$17.260.000
PEQUEÑA	\$247.200.000	\$243.290.000	\$59.70.000	\$115.370.000	\$71.960.000
MEDIANA TRAMO 1	\$1.821.760.000	\$1.651.750.000	\$494.200.000	\$643.710.000	\$426.720.000
MEDIANA TRAMO 2	\$2.602.540.000	\$2.540.380.000	\$705.790.000	\$965.460.000	\$676.810.000

Elaboración propia con base a la Resolución 69 (2020).

Como se muestra en la tabla 3, el comercio es el rubro de mayor monto de facturación anual, el segundo en facturación es el sector de Industria y Minería, luego se encuentra la construcción, en cuarto lugar, el sector de servicios y por último, el sector Agropecuario.

Datos estadísticos permiten mostrar que, en la Argentina, existen en el año 2020, 853 886 pymes, de las cuales 447 176 se encuentran registradas (52,4 %). Dentro de las registradas, el Ministerio de producción (2020), como institución que desarrolla, mecanismos que permiten a los sectores industrial, comercial, minero y pymes de la Provincia, alcanzar el pleno desarrollo de sus actividades productivas, muestra los siguientes datos: 63 845 pymes pertenecen al sector industrial, 66 694 pertenecen al sector agropecuario, 112 600 forman parte del sector comercial, 165 189 son del sector de servicios, 18 747 pertenecen al sector de la construcción y 725 al área de la minería.

Debido a la importancia de las pequeñas y medianas empresas en la economía, dicho tipo de empresas son estudiadas por diversas organizaciones como CAME (Confederación Argentina de la Mediana Empresa) y la Fundación Observatorio Pyme. Las medidas que plantea la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), abordan cuatro ejes fundamentales para las pequeñas y medianas empresas argentinas, la cuestión tributaria, el financiamiento, el consumo interno y el abastecimiento energético (Díaz Beltrán, 2020).

La CAME (2020) es la entidad más importante en materia de representatividad de pymes, representa a 1.544 federaciones, cámaras, centros y uniones de la industria, la construcción, el comercio, la producción y el turismo.

Según Correa (2018), buena parte del accionar de CAME se centra en la actividad de origen, es decir la comercial. Entre las acciones que desarrolla destaca el reclamo por el descanso dominical, el rechazo a la venta ilegal y el desarrollo de centros comerciales a cielo abierto. Entre las acciones que realizan destinadas a pymes destacan:

- Programa de responsabilidad social empresaria para pymes.
- Capacitación empresaria.
- Vinculación y asistencia para el acceso al financiamiento.
- Asistencia en comercio exterior.
- La realización de rondas de negocio.

Las PYMES emplean al 70 % de los trabajadores de la economía de Argentina y abastecen, en su gran mayoría, al mercado interno (Observatorio Pyme, 2018). Es importante remarcar que las leyes que sirven como columna vertebral al desarrollo de las pequeñas y medianas empresas han introducido importantes modificaciones a la Ley de Contrato de Trabajo 20.744, desde 1974 la Ley de Contrato de Trabajo regula las relaciones individuales del trabajo en el sector privado, estableciendo un piso básico de derechos, en Argentina.

Con esto lograron facilitar el funcionamiento en cuanto a sus recursos humanos, además de poder reducir costos laborales. Estos son los pilares fundamentales por los cuales el Estado fomenta el crecimiento de este tipo de empresas, siendo la generación de puestos de trabajo el objetivo fundamental (Márquez, 2018).

La Organización Internacional del Trabajo (2015), en su informe sobre condiciones generales para fomentar la creación de empleos en la pequeña y mediana

empresa, realiza un detalle de las características económicas, sociales y culturales que dan forma a las pequeñas y medianas empresas. Estas, son consideradas como un agente importante para el crecimiento de los países.

Según el análisis efectuado por Bustillo (2009), el portal “Datos de las Pequeñas y Medianas Empresas” sobre dicho informe, los motivos que se pueden destacar son, por lo general, las pequeñas y medianas empresas requieren menor inversión de capital por trabajador que las empresas de mayor tamaño, movilizan con eficacia los recursos humanos y materiales locales, es frecuente que sean propiedad de los residentes de una comunidad, favorecen una comunicación ágil con los participantes de la cadena productiva y comercial, pueden acrecentar las posibilidades de elección del consumidor al ofrecerle una mayor gama de bienes y servicios especializados.

En la actualidad, existe un gran apoyo por parte del Estado Nacional, quien otorga mayor posibilidad de financiamiento a quienes quieran emprender una actividad o que quieran expandir la que ya tienen. En general, se destaca que las leyes que se originan en torno a las pequeñas y medianas empresas demuestran que el deseo del Estado es que exista una vinculación y un fomento de dicho tipo de empresas (Márquez, 2018).

Las pequeñas y medianas empresas son emprendedoras basan su empresa en la intuición, en su capacidad y en su ambición para construir una gran empresa. A su vez, erróneamente, tienen un sentimiento hacia ellas que no les permite delegar parte de su negocio a personas con capacidades profesionales, demostrando que tienen poca confianza en las habilidades de los demás, llevando a una desconocimiento sobre las estrategias financieras y las fuentes de financiamiento, provocando que una determinada estructura financiera no siempre sea la más adecuada en una empresa (Galvis, 2015).

Tanto las micros, pequeñas y medianas empresas como las empresas familiares tienen que lidiar con las cuestiones financieras desde el momento en que se decide crear una empresa y no puede obviarse que el mundo empresarial es sumamente heterogéneo y que, en una proporción elevada, los empresarios actúan individualmente en su condición de autónomos y tienen su propia percepción a la hora de evaluar las decisiones financieras determinar las estrategias y estructura de financiamiento más favorables para las pequeñas y medianas empresas familiares dedicadas al comercio, teniendo en cuenta las diferentes fuentes de financiamiento que existen, analizando según el contexto económico, si

conviene endeudarse a plazos menores de un año o con planes largos mayores a un año (Medina, 2016).

Junto a las estadísticas emitidas y los comentarios que se encuentran en reportes o ensayos sobre las micros, pequeñas y medianas empresas realizados por la SePyME, la CAME y el Observatorio PyME, se entiende que uno de los principales problemas a investigar en este trabajo está dado por la falta de información sobre las diferentes fuentes de financiamiento que tienen los administradores del sector comercial, en la ciudad de Oliva, provincia de Córdoba, en el año 2020. El presente trabajo de investigación se desarrolla en base a las siguientes preguntas: ¿Cómo financian las operaciones las pymes del rubro comercial? ¿Cuál es la relación de endeudamiento más adecuada para las micro, pequeñas y medianas empresas? ¿Cuál es la proporción de fondos de corto y largo plazo para mezclar en las deudas? ¿Qué estructura de financiamiento adoptan las empresas en esta situación? ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes? ¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura actual?

Por ello, el objetivo general de este manuscrito es determinar las estrategias de financiamiento más favorables para las pequeñas y medianas empresas familiares dedicadas al comercio, en el contexto económico, de la ciudad de Oliva, provincia de Córdoba, para el año 2020.

Como objetivos específicos se presentan los siguientes:

- Indagar acerca de la utilización de fuentes de financiamiento en la ciudad de Oliva, provincia de Córdoba.
- Determinar qué estructura de financiamiento adoptan las empresas familiares en tiempos de crisis.
- Analizar el costo y la conveniencia de mantener la estructura para cada empresa.
- Determinar si es factible el acceso a las fuentes alternativas de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial.

## Métodos

### *Diseño*

La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno (Sampieri, 2010).

La presente investigación que se planteó tuvo un alcance descriptivo, ya que se buscó especificar, detallar y analizar propiedades, características y las variables acerca de la desinformación sobre las estrategias financieras y fuentes de financiamiento en micro, pequeñas y medianas empresas del rubro comercial, en el contexto actual de Argentina.

De acuerdo a las técnicas e instrumentos de recolección y análisis de datos, el enfoque utilizado fue cualitativo y cuantitativo, llevando a cabo entrevistas y encuestas, con consentimiento de los administradores gerentes, de la ciudad de Oliva, provincia de Córdoba en el año 2020.

El diseño de la investigación elegido para la investigación se sustentó con una base no experimental, ya que no hubo manipulación deliberada de las variables y solo se observaron los fenómenos para su posterior análisis y desarrollo del trabajo. Dentro de este diseño lo clasificamos según el tiempo en los cuales se recolectaron los datos, este es de tipo transversal ya que se recopilan datos en un momento único del tiempo por cada uno de los participantes. Es como hacer una fotografía de un momento dado.

### *Participantes*

La población, según Sampieri, Roberto en su libro metodología de la investigación: las rutas cuantitativas, cualitativas y mixtas (2010), es la totalidad o el conjunto de elementos o sujetos que intervienen en una serie de especificaciones. En este caso, la población estuvo conformada por emprendedores y empresas familiares del rubro comercial del departamento Tercero Arriba, provincia de Córdoba.

Por otro lado, la muestra es un recorte de la población (Sampieri, 2010), por lo tanto, para definirla, se debió saber cuál era la población y para posteriormente haber realizado un recorte. Debido a la naturaleza del tipo de investigación, sólo se utilizaron 5 casos relevados y analizados del rubro comercial de la ciudad de Oliva, que es ciudad cabecera del departamento Tercero Arriba, provincia de Córdoba, Argentina con una población de 11 809 habitantes según datos que muestra Indec, en el año 2010.

Participante 1, con actividad principal venta de vehículos automotores nuevos y usados, con más de 5 años en el rubro y cuenta con 10 empleados.

Participante 2, empresa familiar con más de 50 años de experiencia en el rubro artículos para el hogar y cuenta con 3 empleados no familiares.

Participante 3, dedicada al rubro comercial en la venta de materiales de construcción, aberturas, carpintería metálica, maderas, carpintería, venta, cerramientos, puertas, ventanas. Todos los que trabajan en la misma son familia, tanto en la administración como en el taller.

Participante 4, empresa comercial dedicada a la venta de productos e insumos informáticos, accesorio de telefonía y servicios técnicos de pc e impresoras, la misma solo tiene 1 empleado no familiar.

Participante 5, empresa familiar con más de 35 años, dedicados a la venta de indumentaria femenina y masculina, anexando en los últimos 5 años calzado y accesorios, con 4 empleadas.

La muestra estará constituida por diversas empresas familiares elegidas como se mencionó antes, de acuerdo al criterio utilizado por el investigador ya que no se pudo obtener un listado completo de empresas del rubro comercial de esta localidad.

El criterio de muestra utilizado es el no probabilístico por conveniencia y voluntario, ya que los participantes (elementos muestrales) seleccionados cumplían con características específicas que los define como empresas familiares del sector comercial, lo que permitió sacar conclusiones sobre estas.

El muestreo no probabilístico selecciona los elementos muestrales en forma no aleatoria. Selecciona los casos por uno o varios propósitos. Por lo tanto, no pretende que los casos sean representativos de la población (Sampieri, 2010).

Previo a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento informado a cada una de las empresas familiares del sector (AnexoI).

### *Instrumentos*

Se contactó a las cámaras empresarias de la provincia, entes bancarios y grupos cercanos, para conseguir los contactos de los administradores de cada una de las empresas familiares que existen en el rubro comercial, quienes llevan en actividad más de 5 años.

Se realizó también un cuestionario con preguntas estructuradas o cerradas - enviadas por mail, cuyo modelo figura en el anexo II-.

Además, con el consentimiento de los socios gerentes de las empresas mencionadas de la ciudad de Oliva, se tuvo en cuenta el contexto económico del año 2020 y sus efectos sobre las pymes familiares, junto a la estructura de financiamiento que adoptan las empresas familiares y el acceso a las fuentes alternativas de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial, con el relevamiento de datos cualitativos.

Para poder lograr cada uno de los objetivos específicos, se llevó a cabo la técnica de relevamiento bibliográfico de antecedentes y marco teórico, se utilizando el buscador de Google Académico, Google libros, Biblioteca virtual Siglo XXI, Errepar Oline, Biblioteca UNAD, Biblioteca Digital de economía del UBA.

#### *Análisis de datos*

Se llevó a cabo un estudio sobre las definiciones de estructura financiera y estrategias de financiamiento.

Se llevó a cabo una primera entrevista, con los socios gerentes y representantes de las empresas, los mismos prestando su conformación y disposición para el presente trabajo, luego de que se les garantizara su anonimato.

Se sistematizó de manera comparativa la información recibida de cada una de las empresas, en las cuales se responde a los objetivos específicos propuestos.

Se analizó la información sistematizada, comparando todos los casos la estructura financiera de las pymes del rubro comercial.

Se llevó a cabo un análisis teniendo en cuenta la conveniencia de mantener la estructura financiera para cada una de las empresas familiares.

Se presentó en una tabla comparativa, en Excel, donde se muestra la factible del acceso a las fuentes alternativas de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial.

## Resultados

*Utilización de fuentes de financiamiento en la ciudad de Oliva, Córdoba.*

Tabla 4

*Fuentes de financiamiento en Pymes familiares.*

Participantes	¿Utiliza financiación interna?	Principal fuente de financiamiento externa	Conocimiento acerca de otras fuentes de financiamiento alternativas	Porque no utiliza otras fuentes de financiamiento
1	Si, considera la autofinanciación su principal fuente para solventar las obligaciones.	Proveedores, Créditos y Bancos.		Por las altas tasas de interés.
2	Si, financiarse con recursos propios se considera la principal fuente.	Proveedores y Bancos.		
3	Si, considera la financiación interna la más eficaz.		Se reconocen otras fuentes de financiamiento, pero sin ejecución.	Por desconocimiento.
4	Considera la autofinanciación como la principal forma de financiarse.			Por falta de interés.
5	Si, la considera como la fuente más conveniente la que obtiene de su propio negocio.	Proveedores.		Por falta de asesoramiento.

Elaboración propia en base a datos recabados.

Las diferentes empresas participantes coincidieron que la autofinanciación:

- Tiene un menor coste que otras fuentes de financiación, el de pagar altas tasas de interés.
- Produce mayor rentabilidad financiera en la empresa al reducir gastos financieros, bancarios y administrativos, en los que hay que incurrir cuando se acude a la financiación ajena.

- Al utilizar la financiación interna no es necesario contar con una aprobación exterior.
- No requiere ni garantías ni avales.
- No tienen un plazo de devolución específico.
- No requiere del pago de altas sumas de intereses.

Todas las empresas del rubro comercial, de la muestra tomadas coinciden, en utilizar como fuente de financiamiento externo a los proveedores, la cual:

- Permite desarrollar la actividad productiva sin necesidad de perder liquidez, manteniéndose mayores recursos en efectivo.
- No requiere garantías.
- No hay pago de intereses y aumenta el volumen de ventas.

#### *Estructura de financiamiento en las empresas familiares en tiempos de crisis*

Se llevó a cabo un relevamiento de la estructura financiera de las distintas empresas mostrando valores aproximados.

Estos datos recaudados son mensuales y aproximados según el rubro comercial de cada una de las empresas participantes.

Los porcentajes, fueron tomados en bases estimativas aportadas por cada uno de los participantes, el total de los recursos financieros y dividirlos por los recursos propios.

Tabla 5

#### *Estructura financiera de las empresas del rubro comercial.*

Participantes	1	2	3	4	5
Pasivos a corto plazo	485.000	498.000	75.000	8.000	15.000
Pasivos a largo plazo	115.000	102.000	15.000	2.000	5.000
TOTAL PASIVOS	600.000	600.000	90.000	10.000	20.000
Capital	2.000.000	1.000.000	300.000	200.000	60.000
PASIVO +CAPITAL	2.600.000	1.600.000	390.000	210.000	80.000
Razón deuda/Capital	0,3	0,375	0,23	0,048	0,25

Elaboración propia en base a datos recabados.

### *Costo y conveniencia de mantener la estructura de financiamiento*

Para analizar la conveniencia, detrás de la fórmula del costo promedio ponderado o WACC, se esconde básicamente el cálculo de cuánto le cuesta a la empresa o proyecto obtener financiación, ponderando las dos fuentes principales de financiación que utilizaron las empresas familiares de la muestra, fondos propios y endeudamiento.

La fórmula requiere disponer de mucha información de las pymes familiares, la misma fue estimativa y no exacta, para obtener el coste del endeudamiento ( $K_d$ ) y el de los fondos propios ( $K_e$ ).

$K_d = \text{gastos financieros} / (\text{deuda año } n-1 + \text{deuda } n) / 2$ . Los gastos financieros salen en la Cuenta de Resultados. La deuda media de año actual y del anterior fueron extraídos con datos del Balance aproximado.

Para calcular el coste de los recursos propios ( $K_e$ ) se procedió, en primer lugar a calcular el rendimiento del capital propio, (Rentabilidad de la empresa – gasto financiero). Seguidamente se utilizó la siguiente fórmula:  $K_e = (\text{Rentabilidad de la empresa} - \text{gasto financiero}) / \text{Recursos propio}$ .

La tasa impositiva  $T$ , que grava el beneficio de la empresa (Impuesto a las ganancias), fue proporcionada por los administradores de cada una de las empresas, según muestra la tabla 5.

Tabla 6

#### *Análisis de la estructura financiera.*

Datos necesarios, para el cálculo del WACC.	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5
Recursos propios	2.000.000	1.000.000	300.000	200.000	60.000
Recursos ajenos	600.000	600.000	90.000	10.000	20.000
$K_e$	7%	7%	8%	6%	6%
$K_d$	8,50%	8,50%	5%	7%	5%
Tasa impositiva	35%	35%	35%	35%	35%

Elaboración propia en base a datos recabados. Año 2020.

En base a los datos obtenidos de la tabla 5 se calcula el aproximado, del Costo promedio ponderado o WACC, para cada una de las empresas participantes, pudiéndose observar dichos porcentajes en la tabla 7.

Tabla 7

*Resultados obtenidos y cálculo previo.*

	Participante 1	Participante 2	Participante 3	Participante 4	Participante 5
Total financiación: recursos propios más recursos ajenos.	2.600.000	1.600.000	390.000	210.000	80.000
Costo promedio ponderado	6.32%	6%	6%	5%	4.81%

Nota: Los cálculos fueron en base a la siguiente fórmula:  $WACC = k_e * (RP/RA + RP) + k_i * (1-T) * (RA/RA + RP)$ . Dónde: RP: recursos propios y RA: recursos ajenos (deudas financieras). Los datos obtenidos fueron estimativos, de acuerdo a los datos proporcionados por los participantes de las cinco empresas del rubro comercial de la ciudad de Oliva en el año 2020.

El wacc es muy similar en todas las empresas, ubicado entre 4.80 y 6,32, además por sí solo no abarca toda la información, dado que no contempla los posibles cambios del capital de la compañía, es decir, considera constante la estructura de financiación de la empresa, y no contempla la posibilidad de que en el futuro la empresa reduzca o aumente su nivel de endeudamiento. Por tanto, su uso no debe ser exclusivo, sino debiera utilizarse combinado con otros ratios.

Los participantes 1 y 2, manifestaron que la autofinanciación permitió a la pyme disfrutar de una mayor autonomía y una libertad de acción. La ampliación de los créditos (sobre todo a largo plazo) exigió siempre una serie de trámites que necesitan tiempo y originan gastos, y las tasas de interés ha sido históricamente muy altas.

Los participantes de las pymes 3, 4 y 5 manifestaron que, para las empresas pequeñas y medianas, la autofinanciación, la consideran como la forma de financiarse, por las altas tasas de intereses y la inestabilidad económica, frente a la pandemia que se atraviesa en el año 2020.

El pensamiento por parte de los administradores de las pequeñas y medianas empresas deber ser práctico y rápido y por ello debe reconocer que, para financiar la compra de materias primas o el pago de salarios, donde la recuperación de la deuda sea de forma rápida, se necesitarán medios financieros que la empresa pueda pagar en el corto plazo.

*Factibilidad de acceso a fuentes alternativas de financiamiento*

Dado que las empresas manifestaron financiarse con proveedores y créditos bancarios, se propuso un listado de fuentes alternativas para relevar lo que opinan respecto de la factibilidad de acceso a las mismas.

Tabla 8

*La factibilidad de acceso en pymes comerciales.*

Fuente alternativa	Factibilidad de acceso		Presencia de obstáculos	
	Factible	No factible	Si	No
Proveedores	5			5
Sueldos y remuneraciones	5			5
Anticipos de clientes	3	2	2	3
Descuentos de valores	1	4	3	2
<i>Factoring</i>	1	4	2	3
Créditos a corto plazo	5		3	2
Resultados no distribuidos	4	1	2	3
Amortizaciones		5	5	
Previsiones		5	5	
Capital Social	4	1	2	3
Créditos a largo plazo	5		1	4
Compras a plazo	5			5

Fuente. Elaboración propia en base a datos recabados. Año 2020.

De la tabla 8 se desprende que las empresas familiares manifestaron que la viabilidad depende puntalmente del tipo de crédito, mostrándose más una tendencia a considerar como viable lo más reconocido o más habitual, existiendo entonces una relación directa entre la elección con el conocimiento sobre la fuente de financiamiento, los encuestados manifiestan conocer las formas “más clásicas” de fuente de financiación y ante las alternativas.

En cuanto a la presencia de obstáculos, la relación es similar, se observa que los empresarios consideran que las fuentes de financiamiento no son accesibles para ellos, al apreciar estos resultados se verifica la coherencia con lo que consideran viable, dado que las fuentes de financiamiento más elegidas son las menos formales en cuanto a conocimientos previos sobre el instrumento o no requieren garantías o comprobación de solvencia

## Discusión

El objetivo de este manuscrito es realizar un estudio y análisis de las fuentes de financiamiento más favorables para las pequeñas y medianas empresas familiares dedicadas al comercio, en el contexto inflacionario del año 2020, de la ciudad de Oliva, provincia de Córdoba. Es por esto que la investigación se basa en indagar acerca de la utilización de fuentes de financiamiento, determinar qué estructura de financiamiento adoptan las empresas familiares en tiempos de crisis, analizando el costo y la conveniencia de mantener la estructura para cada empresa y determinando si es factible el acceso a las fuentes alternativas de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial.

Las Pymes son las principales impulsoras del desarrollo, el progreso y la estabilidad de la economía argentina, generando una fuerte provisión de fuentes de trabajo y de valor agregado bruto, las cuales conforman una base fundamental del desarrollo económico y social.

La capacidad de flexibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas familiares ante cada cambio en su entorno, reconociendo nuevas medidas y adaptándose una y otra vez, a lo que el mercado requiere, manifiesta cuál es su principal arma con la que cuentan para influir y hacer funcionar el motor del comercio y la industria. En este contexto, justificamos la existencia de estas empresas.

Al hablar de las empresas familiares, se dirige al conjunto de micros, pequeñas y medianas empresas y dentro de esta ellas, se encuentran dedicadas a diferentes sectores de la actividad económica pudiendo ser empresas comerciales, industriales, de servicios y agrícolas (Hernandez y Baptista, 2010). En el presente trabajo se escogieron cinco empresas del rubro comercial, donde el sector de agricultura y comercio constituyen la base de la economía en la ciudad de Oliva, y no dejar de nombrar que casi todas ellas, son familiares por no nombrar todas y obviar alguna excepción.

Respecto a indagar sobre la utilización de fuentes de financiamiento en la localidad de Oliva, provincia de Córdoba, primer objetivo específico, en primer lugar los recursos propios, la tabla 4 presentan las fuentes de financiamiento en Pymes familiares, se encuentran los resultados que coinciden con estas investigaciones, ya que demuestra que la mayoría de las pymes del rubro comercial de esta ciudad, considera poco o nada importante a las fuentes de financiamiento externo, mostrando la prevalencia de la

utilización de los recursos propios para financiarse. Además, comparten que las fuentes externas más utilizadas son proveedores y bancos.

Este resultado concuerda con el estudio realizado por la fundación Observatorio PYME (2017) al indicar que entre 2007 y 2016, en promedio, un 68% de los recursos utilizados por las empresas para inversiones que fueron financiados con recursos propios. En otro estudio realizado por la misma fundación Observatorio PYME (2018), se destaca que un poco menos del 40% de las pymes acceden a créditos bancarios y el 60% restante considera al acceso a créditos como algo innecesario debido a las altas tasas de interés. Financiarse de esta manera con recursos internos, no conlleva ninguna contraprestación, desembolso o interés a ninguna otra organización, esto supone una mayor rentabilidad al reducir gastos financieros, bancarios o administrativos.

Dicha financiación también tiene limitaciones, pues al emplear financiación con recursos financieros propios, supone en ocasiones quedarse sin recursos para afrontar las dificultades que se puedan presentar a corto plazo. Sin dejar de tener en cuenta los costes de oportunidad que la financiación con recursos propios de la empresa, ya que hay que valorar las consecuencias tanto a corto como a largo plazo, y hacer un balance de la liquidez y la rentabilidad económica de las distintas micros, pequeñas y medianas empresas familiares.

En un segundo objetivo de la presente investigación se planteó en determinar qué estructura de financiamiento adoptan las empresas familiares en tiempos de crisis, aquí en la tabla 5 se muestra que todas las empresas optan por estructuras sus pasivos en largo plazo, lo cual coincide con la opción de tomar deudas bancarias, mayormente las mismas son de largo plazo. Este resultado coincide con el estudio realizado por Sarrago Curi (2017), en el cual demuestra que en el corto plazo el financiamiento con proveedores suele utilizarse para minimizar los costos de transacción, pero en el mediano y largo plazo actual como una fuente de financiamiento en el caso de inversiones de riesgo, donde las pymes tienden a solicitar créditos para ello.

En Argentina, dada las altas tasas de interés, entre las principales fuentes de financiamiento externas se encuentran los proveedores y en este momento coyuntural las moratorias del estado o sea diferir pagos de impuestos. Estos resultados demuestran que tras las salidas de las crisis como la citada por Gallo Miguel Ángel (2020), del año 2001-

2001, las pequeñas y medianas empresas familiares se recuperan con recursos propios, siendo en menor participación el financiamiento bancario.

En la medida en que el sector bancario se fue recuperando de la crisis, comenzó a aportar recursos financieros para las empresas, pero solo un 25% de las pymes formales accedía al crédito bancario y el crecimiento del crédito se focalizaba fundamentalmente en las empresas medianas, siendo más reducida la proporción a la que accedían las micro y pequeñas empresas en estos años (Bleger, 2007).

En cuanto al penúltimo objetivo se buscó analizar el costo y la conveniencia de mantener la estructura para cada empresa. Los resultados indican la importancia de resaltar que en base a los datos obtenidos de la tabla 6 se calculó el aproximado, del Costo promedio ponderado o WACC, para cada una de las empresas participantes de la muestra, pudiéndose observar dichos porcentajes en la tabla 6, calcularlo puede ser útil teniendo en cuenta tres enfoques distintos: como activo de la empresa, dado que se debe usar para descontar el flujo de caja esperado; desde el pasivo: como el costo económico de atraer capital; y por último para los inversores: el retorno que ellos esperan, al invertir en deuda o patrimonio neto de la empresa. No existe un método perfecto para evaluar proyectos de inversión, sino que se recomienda una combinación de ellos (WACC; VAN; TIR) para obtener la mejor estimación posible.

Conocer como calcular e interpretar índices sirve porque son indicadores eficientes de áreas problemáticas que permiten generar preguntas sobre el desempeño económico financiero de una empresa. A pesar de que algunos dicen que analizando un grupo de índices se puede conocer perfectamente la performance de una empresa, es necesario considerar que estos son una herramienta, pero de ninguna manera deben considerarse como la única herramienta.

Por tal motivo, resulta imprescindible analizarlos considerando factores tales como la evolución económica del sector en el que se desenvuelve la empresa, su estrategia de negocios, objetivos, habilidades y las decisiones de su gerencia. Coincidentemente con el estudio efectuado por Loscertales Alcaraz (2019), quien en su obra expone que el WACC, para el cálculo de la rentabilidad exigida a los recursos propios hay que realizar numerosas estimaciones. Los analistas suelen obtener estimaciones similares sobre estas variables, pero una pequeña modificación produce un gran efecto en la valoración. Para mostrar esto, se va a realizar diferentes tablas de sensibilidad con las diferentes

magnitudes que conforman el CAPM, para analizar su efecto en el WACC y en el resultado de la valoración de la empresa.

El último objetivo específico es determinar si es factible el acceso a las fuentes alternativas de financiamiento en la rentabilidad de las micro y pequeñas empresas del sector comercial. Todas las empresas encuestadas, según muestra la tabla 8 la factibilidad de acceso en pymes comerciales, solo un poco menos del 40 % de las pymes acceden al crédito bancario. El 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas.

Estas pequeñas y medianas empresas familiares consideran que no es fácil reunir todas las condiciones necesarias para solicitar un crédito bancario, debido a la gran cantidad de exigencias formales que tienen los bancos según un informe de Observatorio Pyme (2018).

Por otra parte, el acceso al financiamiento con tasas de interés asfixiantes en los últimos meses del año, hizo que 7 de cada 10 empresas se financiaran de alguna manera con capital propio o dilatando el pago a proveedores. Damián Di Pace (2019), llevó a cabo el siguiente un análisis en el portal web Info Pymes en junio del 2019, en el cual se pudo observar la falta de acceso a créditos se agravó notoriamente con el marcado sesgo contractivo que se le imprimió a la política monetaria a partir de la segunda mitad del año 2018, que se convino con el fuerte deterioro de la actividad económica. El significativo incremento de la tasa de política monetaria restringió aún más el estructuralmente escaso financiamiento del sector productivo. El emprendedor, por lo general es un innovador o creativo que, en búsqueda de emprender, para llevar a cabo su proyecto, precisa de financiamiento, y un proyecto innovador no deja de ser un proyecto riesgoso para un potencial inversor. Por ello el emprendedor se ve obligado a encontrar alternativas de financiamientos o pagar altas tasas por el riesgo que el proyecto presenta, Muñoz, Najun y Urquiza (2014).

En el país, las Pymes han contribuido al desarrollo económico, es así como en tiempos de inestabilidad económica “el emprender” ha resultado una oportunidad de muchos asalariados que han perdido su fuente formal de ingreso, Freire (2015) afirma: “La Argentina tiene un dilema que aún no ha podido resolver. Es uno de los países más

emprendedores del mundo y, sin embargo, posee una de las tasas de éxito más bajas del planeta.” (p.1).

Uno de los tantos problemas que inciden sobre el éxito de un emprendimiento y además un punto sensible, es el origen de los fondos económicos, tal es así que diversos estudios demuestran que los empresarios están conscientes que un problema el cual enfrentan, es la forma de focalizar su financiamiento, el problema en el financiamiento de sus operaciones, por esto es que los conductores de las pequeñas y medianas empresasse preguntan recurrentemente ¿Cómo financiarse? ¿Cuál es la mejor opción para financiarse? ¿Cuál es la opción de menor costo para financiarse? En base a los interrogantes y luego de la evaluación y análisis se pudo determinar que ante la situación de crisis del año 2020, las pequeñas y medianas empresas familiares del sector comercial, de la ciudad de Oliva, la estructura de financiamiento adoptada es aquella que priorice la utilización de los recursos propios, como método para reducir los gastos financieros, sin importar el tamaño de la entidad. Esta elección, se traduce en una autonomía financiera, sin embargo puede conllevar un nivel de actividad real menores a los potenciales. La crisis económica por la cual está pasando Argentina afecta el acceso al financiamiento externo, sobre todo en lo que respecta a la viabilidad y cumplimiento de sus requisitos, lo que se produce en una mayor utilización de los recursos propios. Sin embargo, esta estructura posee limitaciones, por un lado, la posibilidad de quedarse sin recursos para afrontar sus obligaciones de corto plazo. Y por otro lado, la falta de análisis del costes de oportunidad de la financiación con recursos propios y de la rentabilidad económica de las distintas micros, pequeñas y medianas empresas familiares.

Si bien en Argentina hay alternativas de financiación ofrecidas por entes públicos y privados, como principal fuentes de corto plazo las Pymes optan por los acuerdos con proveedores y en el caso de financiamiento de largo a los créditos en entidades financieras. Esto demuestra un patrón de escases en el nivel de análisis numéricos, estadísticos o contables que permita hacerlo con mayor profundidad o certeza, por lo que se puede asumir que la elección no se hace en base a formación financiera, lo que puede llevar inclusive a errores que pueden costar el fracaso del negocio.

Eso demuestra que el sector debería desarrollar alternativas para superar los escollos que a modo sintético se puede resumir en: altas tasas de interés, información asimétrica, exigencia de garantías, problemas en la difusión, desfasaje entre los ofrecimientos y necesidades, excesivo tiempo de adjudicación, burocracia, necesidad de constitución de garantías, la cultura del empresario, y destacando un tema no menor que es lo impositivo. Por lo que, las decisiones de financiación de una empresa familiar tienen que tratar de buscar un equilibrio entre el control de la empresa por la familia y la posibilidad de aprovechar las

oportunidades de crecimiento existente. Las entidades de financiación externa, suelen ser útiles ya que dan una segunda visión de la rentabilidad y oportunidades que brinda la financiación de un proyecto, por otra parte, también son eficaces puesto que son organismos imparciales e independientes. Esto expone la necesidad de sopesar los costes-beneficios, así como el análisis de rentabilidad de la financiación

Respecto de las limitaciones de la presente investigación, se debe mencionar el tamaño de la muestra, ya que posee un número reducido de empresas encuestadas siendo de tan solo 5. Cabe mencionar que esta fue realizada en la ciudad de Oliva, por lo tanto, sumado a lo mencionado anteriormente, se produce una dificultad para realizar una generalización hacia la población. Esta limitación es un punto a tener en cuenta a la hora de realizar comparaciones de resultados con otros trabajos. Otra limitación que presenta esta investigación, está relacionada con los informantes quienes pudieron haber omitido información clave, ya que se evaluó un tema del cual los empresarios suelen ser muy reservados, y naturalmente no todo lo exponen con precisión, el tiempo con el cual se contó para realizar esta investigación también fue una limitación, ya que fueron relativamente escasas las horas de clases de la materia para llevar adelante este trabajo. Dentro de las fortalezas se rescata que, a pesar de las características recolectadas de las entrevistas, sus resultados no difieren en forma sustancial con los de los diversos 29 autores mencionados en este trabajo, lo que al analizarlas a cada una de estas empresas se llega a la misma conclusión que la mayoría de los autores citados, donde el acceso al financiamiento en pymes familiares es con una alta exigencia en documentación y a la vez las tasas de interés son muy altas para poder acceder empresas que comienzan a formarse. También se puede mencionar que la investigación aporta conocimientos que, si bien no son novedosos en el tema, lo son para la zona geográfica donde se realizó, dado que, si bien existen antecedentes que señalan el abanico de opciones de financiamiento, en esta localidad no todos los empresarios los conocen, y al momento de realizar las encuestas y hablar de ellos buscaron interiorizarse más sobre las alternativas del mercado. También, se puede mencionar la cantidad de investigaciones y material que se encuentra sobre la problemática. Hay una amplia gama material de y formas estudiadas, lo que hizo más fácil introducirse en el tema de investigación. También, por más dificultoso que fue conseguir la muestra, se puede valorar la colaboración activa y desinteresada de los participantes, quienes cedieron la información solicitada, y, además, agregaron sus puntos de vista, lo cual fue de gran utilidad, sobre todo al momento de llegar a una conclusión.

En futuras investigaciones se propone analizar una mayor cantidad de empresas, esto permitirá tener un mayor análisis y conclusión acerca de las fuentes de financiamiento utilizadas por las pequeñas y medianas empresas explicando por qué siguen eligiendo los

recursos propios como su principal fuente de financiamiento. También se podría realizar un análisis en cuanto a la estructura de financiamiento de las pymes necesaria para poder sobrevivir a los primeros años y que cambios se le deberían efectuar a esta una vez que fue superada esta etapa crítica en la vida de las micros, pequeñas y medianas empresas, en diferentes contextos de inestabilidad.

## Referencias

- Alesia Rodríguez Pardo, L. M. (2010). Las múltiples caras de las empresas familiares. IESA.
- Álvarez, G. (2019). Análisis del financiamiento de las pymes y alternativas en el mercado de valores de Ecuador para el período 2016-2017. Quito: UCE.
- Arévalo Briones K.P, P. Q. (2015). Diagnóstico de las fuentes no tradicionales de financiamiento empleadas por pymes. *Revista Publicando*, 149-162.
- Arrubla, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas. COLOMBIA.
- Bazán, C. I. (30-04-2015). La imagen corporal en los medios de comunicación masiva. *Psicodebate.*, 23–42.
- Bermeo, P. M. (2017). Importancia de las empresas familiares en la economía de un país. *Revista Publicando*, 506-531.
- Bleger, J. (2007). historia económica mundial. En K. (2001), historia económica y social en general (págs. 142-160).
- Bustillo, J. A. (2009). Encuentro de dos mundos. IESA, 10.
- Calero, A. (2015). Una estimación del peso de las mipymes en el empleo. En mipymes en America Latina (págs. 40-60). Buenos Aires: cepal.
- CAME. (2020). Comercio y Servicios. <http://www.redcame.org.ar/>, <http://www.redcame.org.ar/>.
- Camisón, C, y. R. (2015). El protocolo familiar: metodologías y recomendaciones para su desarrollo e implantación. venezuela: Valencia: Tirant lo Blanch.
- Catela, E. Y. (2015). “Facilidad para hacer negocios en Argentina. En G. Stumpo, Un frágil desempeño (págs. 45-70). Buenos Aires: CEPAL.
- Código Civil y Comercial de la Nación Argentina. (2015). Código Civil y Comercial de la Nación Argentina. Art 1.421.
- Comercio y Justicia. (2020). Nuevos parámetros de facturación de una empresa para ser considerada pyme. <https://comercioyjusticia.info/blog/pymes/nuevos-parametros-de-facturacion-de-una-empresa-para-ser-considerada-pyme/>.
- Correa, F. (2018). CAME. En M. Dini, Mipymes en América Latina (págs. 80-95). Buenos Aires: CEPAL.
- Díaz Beltrán, G. (2020). las pymes necesitan medidas urgentes. Clarin.

- Echezarraga, J. M. (2010). Empresas familiares, reto al destino: claves para durar con éxito. Buenos Aires: ISBN.
- Fernández Font, M. (2016). Economía mundial y latinoamericana. En S. P. Mendoza, Procesos Mundiales, Innovación y Competitividad Internacional (págs. 45-60). Habana: ISBN 978-607-525-064-9.
- Franganillo, J. (2019). Finanzas para no financieros: ¿Qué es el patrimonio? Pymes y autónomos.
- Freire, A. (2015). *Argentina emprendedora. Cómo innovar puede producir cambios reales y decisivos en el destino de un país*. Buenos Aires, Argentina, Aguilar.
- Gallo, M. Á. (2020). Tipologías de las empresas. Revista Empresa y Humanismo Vol.VII, nº 2/04, 241-258.
- Galvis, J. F. (2011). Visión de futuro. misiones: Universidad Nacional de Misiones, Facultad de Ciencias Económicas.
- Haar, J. (abr-jun2006). La gestión de empresas familiares: pacto de Jerry Haar. Debates IESA. , 16-21.
- Hernandez y Baptista, F. y. (2010). Metodología de la Investigación. México: Mc Graw Hill.
- Horne, V. (2020). Evolución histórica de la función financiera de las organizaciones. Ade y Economía.
- Ingaramo, G. M. (2018). Las empresas familiares generan el 58% del PIB y crean más de 6,5 millones de empleos. Libre mercado.
- Javier Francisco, R. G. (s.f.). Javier Francisco, Rueda Galvis.
- Kulfas, M. (2015). Políticas e instituciones de apoyo a las mipymes. En M. D. Stumpo, Mypes en America Latina (págs. 30-45). Buenos Aires: cepal.
- Larsen, M. V. (2015). Financiamiento mediante Obligaciones Negociables. Visión de Futuro, 134-153.
- Leiva, V. (2016). pymen en America Latina. En G. Stumpo, Mipymes y heterogeneidad estructural (págs. 15-26). Buenos Aires: CEPAL.
- Loscertales Alcaraz (2019). Análisis de la estimación del wacc en la valoración de empresas. Facultad de CC. Económicas y Empresariales.Madrid. España
- Márquez, A. C. (2018). Revista latinoamericana de estudios de familia. Estudios de la familia, 192-222.

- Mayer, M. (2019). En búsqueda de ventajas competitivas, las Pymes apuestan a la digitalización. *iProfesional*.
- Medina, L. H. (2016). Profesionalización empresarial en empresas familiares: Una construcción teórica. Barranquilla - Colombia - Sur América: Universitaria de la Costa EDUCOSTA.
- Molina Parra, P. A. (2016). Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis. . *Pensamiento & Gestión*, 116-149.
- Monsalve, J. N. (2016). Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis. *Pensamiento & Gestión*, 41.
- Muñoz, F. Najun, S. Urquiza, S. (2014). *Nuevas fuentes alternativas de financiación para emprendedores*. (Tesis de Grado). Universidad Argentina de la Empresa. Facultad de Administración y Negocios. Buenos Aires Argentina.
- Observatorio Pyme. (2017). <https://www.observatoriopyme.org.ar/>.
- Ocampo, J. A. (2020). La cooperación financiera internacional. PNUD América Latina y el Caribe, 12-22.
- Puerta Rodríguez, H. (2011). La economía mundial. En A. E. Ortiz, *Sobre la Competitividad Internacional* (págs. 65-87). México: Benemérita Universidad Autónoma de Puebla.
- Remondino, A. (2020). Las PYMES y las consecuencias del coronavirus. *Negocios & Negocios*, 1.
- Sampieri, R. H. (2010). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. México: 1456260960, 9781456260965.
- Sarbah, A. y. (2015). Estructuras de buen gobierno corporativo: una necesidad para las empresas familiares. . *Open Journal of Business and Management*, 40-57.
- Sariago Curi C.(2017). *Análisis de las fuentes de financiamiento de una empresa dedicada a la fabricación y comercialización de prótesis médicas en Córdoba*. Universidad Nacional de Córdoba Facultad de Ciencias Económicas Escuela de graduados. Córdoba, Argentina.
- Stumpo, M. D. (2018). MIPYMES en América Latina. En F. Correa, *Mipymes y heterogeneidad estructural* (págs. 10-20). Impreso en Naciones Unidas, Santiago.
- Szafranko, A. (2019). El 98% de las empresas de Córdoba son pymes. *El cronista*.

Tàpies, J. (2020). sucesión en la empresa familiar. titular de la Cátedra de Empresa Familiar del IESE, 1.

Universo Crowdfunding. (2017). ¿Qué es el Crowdfunding? Recuperado de <https://www.universocrowdfunding.com/que-es-elcrowdfunding/>.

## Anexos

### *Anexo I: documento de consentimiento informado*

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes. La presente investigación es conducida por \_\_\_\_\_, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es

Si tu accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas. Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por..... He sido informado (a) de que la meta de este estudio es..... Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a . Nombre del participante: Firma del participante: Fecha

*Anexo II. Entrevista*

Datos.

Razón Social:

Rama de Actividad:

Año de Inicio de Actividades:

¿Cuántas personas trabajan en la empresa? (tanto familiares como no familiares)

Ventas Último Ejercicio Anual:

¿Cuántas horas trabajan los empleados? 8 horas

menos de 8 horas

más de 8 horas

¿Cómo se manejan los recursos humanos en las pymes?

¿Qué valores considera esenciales?

¿Cuáles son sus necesidades de financiamiento? Inversión en activos fijos, capital de trabajo, créditos, capacitaciones, maquinarias, otras.

¿Se encuentra informado sobre las distintas fuentes de financiamiento?

¿Cuál es su principal fuente de financiamiento?

¿Solicitó financiamiento a fuentes bancarias? ¿Se lo dieron?

¿Se financia actualmente utilizando el sistema de *Factoring*? ¿Conoce su operatorias? En caso de respuesta negativa en ambas respuestas anteriores indicar con una cruz algunos de estos motivo(s): desconocimiento.... falta de interés..... falta de asesoramiento.....

¿Se financia actualmente utilizando el sistema de Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)? ¿Conoce su operatorias? En caso de respuesta negativa en ambas respuestas anteriores indicar con una cruz algunos de estos motivo(s): desconocimiento.... falta de interés..... falta de asesoramiento.....

¿Se financia actualmente utilizando el sistema de Leasing? ¿Conoce su operatoria? En caso de respuesta negativa en ambas respuestas anteriores indicar con una cruz algunos de estos motivo(s): desconocimiento.... falta de interés..... falta de asesoramiento.....

¿Cómo se asignan los recursos financieros de las pymes?

¿Quién tiene el poder de la toma de decisiones?

¿Cómo se seleccionan los miembros de la alta dirección y las posiciones de gobierno en las pymes?

¿Para qué solicito financiamiento? ¿Logró solucionar el problema?

A parte del financiamiento bancario, ¿existe otra fuente de financiamiento a la que recurren? Si-No. ¿Por qué?

¿Por qué elige esa fuente de financiamiento y no otra?

¿Cómo funciona el sistema informático para mejorar la competitividad de la empresa?

¿Cuenta la empresa con un sistema informático?

¿Cómo financian realmente sus operaciones?

¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión?

¿Qué estructura de financiamiento adoptan las empresas en esta situación?

¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes?

¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?