

**Universidad Siglo 21**



**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Carrera de Contador Público**

**Financiamiento de PyMEs familiares de Córdoba en la inestabilidad del año 2021**

**Financing of family SMEs in Córdoba during the instability of 2021**

Autor: Oviedo, Walter Alberto

Legajo: CPB03487

DNI: 39.729.677

Tutor de TFG: González Torres, Alfredo

Argentina, Córdoba, 2021

## **Resumen**

En esta investigación se ha realizado el análisis del acceso al financiamiento que tienen las Pymes de características familiares de la provincia de Córdoba pertenecientes al sector comercial, durante los contextos de inestabilidad del año 2021. Se identificaron los problemas que atraviesan, las fuentes de financiamiento utilizadas y si cuentan con posibilidades para acceder a alternativas de financiamiento que surgieron en torno al contexto actual. El estudio se realizó en base a entrevistas dirigidas a los directivos de 5 Pymes familiares, desarrollando una metodología no experimental, descriptiva y cualitativa. Se advierte que el contexto económico tiene un alto impacto en el acceso al financiamiento por parte de las organizaciones, limitando las posibilidades para que éstas puedan crecer y contribuir a la economía general del país. Además, se considera que las Pymes con dimensiones más pequeñas suelen ser más susceptibles a los cambios del entorno, lo que ha afectado al normal funcionamiento de sus actividades y el logro de sus objetivos. Para contrarrestar la situación que atraviesan las Pymes familiares deben establecer mecanismos de gestión, planificación y control con el fin de monitorear su funcionamiento para tomar decisiones objetivas en materia de financiamiento, esto debido a que cuentan con una bajo poder de control sobre las variables y factores externos.

*Palabras clave: Pyme. Familiar. Financiamiento. Inestabilidad. Económica.*

## **Abstract**

This research has carried out the analysis of access to financing that SMEs with family characteristics in the province of Córdoba have, belonging to the commercial sector, during the contexts of instability in 2021. The problems they face were identified, the sources of financing used and if they have possibilities to access financing alternatives that arose in the current context. The study was carried out based on interviews directed to the managers of 5 family SMEs, developing a non-experimental, descriptive and qualitative methodology. It is noted that the economic context has a high impact on access to financing by organizations, limiting the possibilities for them to grow and contribute to the general economy of the country. In addition, it is considered that SMEs with smaller dimensions tend to be more susceptible to changes in the environment, which has affected the normal functioning of their activities and the achievement of their objectives. To counteract the situation that family SMEs are going through, they must establish management, planning and control mechanisms in order to monitor their operation to make objective decisions regarding financing, due to the fact that they have a low power of control over the variables and factors external.

*Key words: SME. Family. Financing. Instability. Economical*

## Índice

Introducción .....	1
Presentación de antecedentes.....	2
Elementos teóricos esenciales.....	7
Problema de investigación .....	13
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos .....	15
Métodos .....	16
Diseño .....	16
Participantes.....	16
Instrumentos .....	17
Análisis de datos .....	17
Resultados .....	19
Discusión .....	24
Interpretación de los resultados .....	24
Limitaciones y fortalezas de la investigación.....	29
Conclusiones y recomendaciones .....	30
Futuras líneas de investigación.....	33
Referencias .....	34
Anexo.....	36

## Índice de tablas

Tabla 1: Pymes familiares comerciales de la provincia de Córdoba .....	19
Tabla 2: Problemas acontecidos durante el año 2021 .....	20
Tabla 3: Necesidades de financiamiento durante el año 2021 .....	20
Tabla 4: Fuentes de financiamiento internas .....	21
Tabla 5: Fuentes de financiamiento externas.....	22
Tabla 6: Facilidades al utilizar el autofinanciamiento .....	23
Tabla 7: Facilidades al utilizar el financiamiento externo.....	23

## Introducción

El siguiente trabajo fue realizado con el fin de analizar el acceso al financiamiento de las Pymes familiares, concentrándose en las organizaciones de la provincia de Córdoba del sector comercial durante el contexto del año 2021 caracterizado por una fuerte inestabilidad económica.

La Republica Argentina está pasando además por un marco de inflación y volatilidad desde hace varios años, el cual severas dificultades económicas para los habitantes de la región y los pone en riesgo.

Uno de los sectores más golpeados por esta situación en la nación es el de las PyMES (Pequeñas y medianas empresas), ya que cada vez tienen mayores dificultades para poder financiarse de tal forma que les permita sobrevivir en el contexto actual, con el valor agregado de las dificultades que trajo el cierre comercial durante la cuarentena establecida por el gobierno.

En la Argentina, actualmente hay 605.626 empresas privadas creadoras de puestos de empleo para nuestro país, de las cuales el 83%, 502.670, son microempresas. El 16,8% , 101.746, son PyMES, y solo el 0,2%, 1.211 son grandes compañías. Además, 61.471 empresas producen manufacturas y 207.530 son productoras de servicios (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

También es importante destacar que aproximadamente el 30% de las empresas se dedica al comercio mayorista y minorista, y casi el 10% a la industria manufacturera. Estos dos sectores junto con la actividad agropecuaria (11%) y los servicios (39%), concentran alrededor del 90% del total de las empresas empleadoras del país (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

La Secretaría de Emprendedores y PyMES del Ministerio de Producción, establece los límites de facturación anual por sector para determinar que empresas pertenecen a la categoría de las PyMES. Se puede encontrar dentro de la categoría PyME, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, aquellas cuyas ventas anuales no superen los siguientes valores: sector de la construcción \$755.744.000; servicios \$607.210.000; comercio

\$2.146.810.000; industria y minería \$1.739.590.000 y agropecuario \$547.890.000 (AFIP, 2021).

Contando con este panorama generar sobre las características más relevantes de las Pymes en la Argentina, se pasan a presentar a continuación dos antecedentes que remiten a investigaciones y trabajos similares al desarrollado, lo que permite identificar patrones en cuanto al funcionamiento de las Pymes y su gestión del financiamiento. Al mismo tiempo, dichos antecedentes permitieron luego profundizar el desarrollo teórico de los procesos implicados en el financiamiento de las operaciones de estas organizaciones considerando los contextos de inestabilidad.

#### *Presentación de antecedentes*

El primer antecedente que se emplea ha sido desarrollado en la provincia de Córdoba por Bustos y Pugliese (2015) el cual fue titulado “Financiamiento de PYMES y sus dificultades de acceso”. En el mismo se analizan las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes, los aspectos que éstas tienen en cuenta al momento de solicitar alguna línea de crédito y la participación que tiene el sector Pyme respecto al PBI nacional.

En base a la lectura e interpretación del antecedente, se puede decir que Argentina presenta un otorgamiento de créditos escaso en contraste con el resto de la región latinoamericana, lo que afecta a la posibilidad de las Pymes para financiarse y cumplir con sus expectativas.

Además, se evidencia que las Pymes no logran acceder al financiamiento externo principalmente debido a que existe una contracción del mercado, en donde los métodos y alternativas suelen concentrarse a los ámbitos bancarios, dejando a las Pymes con pocas opciones de financiamiento.

Por otro lado Bustos y Pugliese (2015) mencionan que este tipo de organizaciones cuentan con un desorden en las metodologías utilizadas al momento de acceder a créditos, lo que lleva en muchos casos a una baja calificación crediticia y a la imposibilidad de presentar la documentación solicitada. Esto sucede principalmente por una escasa formalización de sus estructuras y por procesos deficientes, lo que lleva a una gestión poco

organizada que tiene un efecto adverso en las posibilidades de acceder al financiamiento externo.

En consecuencia, las Pymes suelen presentar un mayor uso de fuentes de financiamiento propias, es decir del autofinanciamiento, las cuales sirven para mantener las operaciones y actividades en funcionamiento pero no suelen ser suficientes para realizar proyectos de inversión o de crecimiento. Ante la falta de financiamiento, las oportunidades de desarrollo para las Pymes se ven afectadas, lo que puede llevar a un estancamiento de sus operaciones que afecta en gran medida al crecimiento económico (Bustos y Pugliese, 2015).

En base a lo mencionado, se puede decir que las Pymes por más que representan cerca del 98% de la totalidad de empresas en la Argentina no se ven acompañadas de un crecimiento en el mercado financiero, observado asimetrías en este sentido, lo que lleva a las mismas a emplear alternativas de financiamiento comunes que no contribuyen a su crecimiento y desarrollo.

Sin embargo, los autores coinciden en que poco a poco el mercado financiero ha ido incrementando la variedad de instrumentos financieros para las Pymes, empero no existe un alto conocimiento de los mismos, lo que nuevamente lleva pensar en que las Pymes presentan oportunidades pero que no saben aprovecharlas.

Tal como lo exponen Bustos y Pugliese (2015) si bien, cada vez se generan nuevas líneas de crédito para el financiamiento, la situación macroeconómica del país no se encuentra en una posición para endeudarse a largo plazo, llevando a las Pymes a emplear un financiamiento de corto plazo que, como se mencionaba, contribuye a mantener a flote las actividades y operaciones pero no para establecer metas superadoras que las ayuden a crecer y ser más competitivas.

Entre los factores que influyen a este tipo de características, se encuentra el retraso cambiario del peso frente al dólar americano, las altas tasas de inflación y la disminución del consumo por parte de sus clientes, lo que va afectando a la generación de ingresos y en este sentido a presentar ganancias que luego puedan ser empleadas como reservas o fondos no distribuidos para emplearlas como autofinanciamiento.

Entonces, si las Pymes cuentan con un bajo acceso al financiamiento externo y las posibilidades de generar autofinanciamiento también se ven restringidas se observa un panorama poco alentador para las mismas. La necesidad surge entonces en crear las condiciones propicias para que cuenten con otro tipo de alternativas y acompañamiento a los fines de establecer mejoras en el mercado financiero que contribuyan a su crecimiento.

Además, Bustos y Pugliese (2015) mencionan que las fuentes de financiamiento externas suelen estar aparejadas a ayudas por parte del Estado en los diferentes estamentos en donde las mismas se radican, ya sea desde los gobiernos municipales, provinciales y/o nacionales. Empero el mercado privado percibe a las Pymes como entidades riesgosas, muy susceptibles a los cambios del entorno y es por tales motivos que no emplean técnicas específicas para solventar sus problemas y permitir el acceso al financiamiento, lo cual repercutiría en un beneficio mutuo. Es decir, las empresas lograrían financiarse, cumplir con sus metas de crecimiento, o al menos plantear un panorama para ello, y las entidades financieras contarían con mayores operaciones de financiación atribuyéndose más beneficios.

En este sentido, se puede decir que Argentina requiere entonces del planteamiento de políticas macroeconómicas que contribuyan a una mayor estabilidad del contexto, lo cual propiciará que las Pymes consideren endeudarse a largo plazo para crecer, aumento así el grado de accesibilidad al financiamiento. Sin embargo, las metas inflacionarias que han sido planteadas en los últimos años, como también el retraso cambiario y las restricciones a importaciones y exportaciones, juegan un papel fundamental en los contextos. Las Pymes cuentan con un bajo control de estas variables por lo que no cuentan con los mecanismos suficientes para hacer frente a las adversidades.

De esta manera, se puede decir que el mercado financiero argentino es reducido en comparación a la cantidad de Pymes existentes, en donde las mismas no logran acceder al financiamiento poniendo en riesgo su continuidad.

Un aspecto a tener en cuenta será el manejo de procesos afinados y eficientes, que permitan la planificación en circunstancias de incertidumbre, volatilidad e inestabilidad, lo

que beneficiará a contar con parámetros objetivos para la toma de decisiones en base al financiamiento.

Como segundo antecedente se toma la investigación realizada por Laudani, Sela, Redondo y Pannelli (2020) el cual se titula “Financiamiento en las Pymes: análisis de alternativas y su utilización en San Rafael” realizado dentro de la Universidad Nacional de Cuyo. En dicha investigación, se ha buscado reconocer cuál es el impacto que genera el financiamiento en las Pymes y en la economía a nivel nacional.

Los autores exponen que las Pymes se encuentran predispuestas a la adquisición de fondos de terceros para cumplir con sus metas y proyectar el crecimiento del negocio, sin embargo existe un bajo nivel de acceso al financiamiento por parte de las pequeñas y medianas empresas, lo que impacta de manera negativa en la generación de puestos de trabajos y en la contribución que éstas pueden realizar a la economía, principalmente debido a que las mismas cuentan con limitantes a la hora de crecer.

Concretamente se observa que las Pymes no logran financiarse externamente debido a que existe un alto gasto en las operaciones, en donde las diferentes líneas ofrecidas cuentan con altas tasas de interés y con plazos largos lo que dificulta la posibilidad de planificar sus operaciones, sumando a que los contextos tienen una fuerte influencia en las oportunidades para las Pymes.

Laudani et al (2020) mencionan justamente que las condiciones del contexto no son propicias para el endeudamiento a largo plazo, similar a lo que se explayaba respecto al antecedente presentado anteriormente, incluso cuando el mismo cuenta con un horizonte temporal de diferencia de 5 años. En este sentido, se puede decir que el entorno juega un papel importante a la hora de decidir las alternativas de financiamiento que las Pymes pueden emplear.

Además, se identifica que las Pymes que se han formado recientemente cuentan con menores capacidades para financiarse de manera externa, lo que implica un esfuerzo por parte de los empresarios y fundadores para contar con los fondos para impulsar sus ideas de negocios. En cambio, aquellas empresas que cuentan con una trayectoria marcada presentan mejores condiciones a la hora de establecer un financiamiento, principalmente debido a que

reconocen las variables y factores del entorno que pueden jugar en contra en el desenvolvimiento de sus planes y proyectos a largo plazo.

No obstante, también existe un limitante referido a la dimensión de las organizaciones, en donde aquellas que presentan una nómina de empleados mayor y volúmenes altos de facturación cuentan con mejores condiciones para el acceso al financiamiento.

Laudani et al (2020) expresan a su vez que las Pymes de Argentina no se consideran apoyadas y acompañadas por el sistema financiero, como también por el propio Estado, en donde por más que existan alternativas para financiarse las trabas suelen presentarse en las tasas de interés, los plazos, garantías requeridas, como también respecto a los documentos que son solicitados a la hora de solicitar un préstamo.

Respecto a las fuentes de financiamiento, Laudani et al (2020) mencionan que las Pymes durante sus inicios emplean en su mayoría el autofinanciamiento como alternativa para evitar un alto endeudamiento durante sus primeros años de trayectoria. Una vez que logran consolidarse en el mercado comienzan a plantearse la necesidad de mayor financiamiento, especialmente para contribuir al logro de sus objetivos de mediano y largo plazo.

Por otro lado, en casi la totalidad de las Pymes la fuente de financiamiento más utilizada refiere a los acuerdos con proveedores, quienes se posicionan como aliados estratégicos de los negocios, ya que al requerir de mercadería, ya sea para la fabricación o reventa de la misma, existen alternativas que suelen presentar menores requerimientos. En especial se suelen emplear cheques de pago diferidos, tanto propios como ajenos lo que ayuda a un mayor financiamiento. Sin embargo, estos mecanismos refieren a cuestiones de corto plazo, en donde se ven afectadas para financiar sus operaciones y proyectos de largo plazo.

En base a lo expuesto, se puede decir que el contexto cuenta con un fuerte peso negativo sobre las oportunidades y posibilidades para que las Pymes puedan acceder al financiamiento, lo que implica la necesidad de realizar cambios en las políticas crediticias dentro del mercado financiero.

Ambos antecedentes, los cuales han sido realizados dentro del territorio argentino, llegan a conclusiones similares, es decir que las Pymes carecen de la posibilidad para acceder al financiamiento externo y que se necesita de una reformulación de políticas macroeconómicas y crediticias para aumentar el grado de accesibilidad de las Pymes en el mercado financiero.

Habiendo presentado los antecedentes, se pasa a profundizar desde la teoría los mecanismos y operaciones que implica el financiamiento en las Pymes.

### *Elementos teóricos esenciales*

Las fuentes de financiamiento poseen una importancia relevante en la vida de una empresa, ya que estas le permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una actividad determinada. Además, le permite poder mantener su estructura financiera como así también, obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables.

Contablemente estos recursos se ubicarán en el pasivo; en el cual se encuentran las obligaciones de la empresa como préstamos, créditos, proveedores, etc. Y en el patrimonio neto; recursos propios de la empresa como aportes, resultados no distribuidos, etc.

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según distintos criterios.

- Según su propiedad:
  - Financiamiento propio, es decir recursos financieros propiedad de la empresa.
  - Financiamiento de terceros, es decir recursos prestados por un tercero que no pertenece a la empresa y que generar la obligación de contraprestación.
- Según su vencimiento:
  - A corto plazo: El plazo de devolución es menor a un año.
  - A largo plazo: Plazo de devolución mayor a un año.
- Según su procedencia:
  - Fuentes de financiamiento internas:
    - Resultados no distribuidos.
    - Aportes de los socios.

- Reservas.
- Fuentes de financiamiento externas:
- Préstamos: Contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
- Leasing: En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.227).
- Factoring: Hay contrato de factoring cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.421)
- Descuento bancario: Obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.409)
- Confirming: También conocido como cesión de pagos a proveedores es un servicio financiero en donde una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), el cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento (Verona Martel, 2014).
- Crowdfunding: Se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa, llevada a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse internet como plataforma (García Gallegos, 2019).
- Financiamiento público: Recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

Un aspecto a destacar de estas diferentes fuentes de financiamiento es que en la Argentina, de acuerdo a Allami y Cibils (2011) la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios.

Esta tendencia puede visualizarse mediante los datos extraídos del informe realizado en Fundación Observatorio Pyme (2017) sobre las necesidades y fuentes de financiamiento de las Pymes, los cuales muestran cómo se financiaron las organizaciones durante el periodo 2007 – 2016, identificando los siguientes aspectos más notorios:

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

Según estos datos se puede observar que la segunda fuente más utilizada es el financiamiento bancario, ya sea público o privado y se puede ver cómo se lleva a cabo el método de financiación de estas PyMES.

Si bien estos datos reflejan la realidad en lo que sería una situación y contexto normal, como se viene remarcando, las empresas se encuentran en medio de una situación atípica mundialmente causada por pandemia producida por el virus COVID-19, y esto muestra una manera también singular de ver como las empresas familiares logran subsistir y llegar a financiarse de la manera que más les convenga.

Durante el 2020, a causa de la cuarentena decretada, el gobierno lanzó diferentes tipos de medidas para que este modelo de empresas no sufra de gran manera el impacto producido por el decreto. A continuación se presentan las medidas para los sectores diferentes sectores de la economía:

El Programa consistió en la obtención de uno o más de los siguientes beneficios:

- Postergación o reducción de hasta el 95% del pago de las contribuciones patronales al Sistema Integrado Previsional Argentino.
- Salario Complementario abonado por el Estado Nacional para los trabajadores y las trabajadoras en relación de dependencia del sector privado.
- Crédito a Tasa Cero para personas adheridas al Monotributo y para trabajadoras y trabajadores autónomos en las condiciones que establezcan la Jefatura de Gabinete de Ministros y el Banco Central de la República Argentina con subsidio del 100% del costo financiero total.
- Sistema integral de prestaciones por desempleo: los trabajadores y las trabajadoras que reúnan los requisitos previstos en las Leyes Nros. 24.013 y 25.371 accederán a una prestación económica por desempleo. Dichas prestaciones se elevan a un mínimo de \$6.000 y un máximo de \$10.000 (Ministerio de Economía, 2020).
- Prórroga del plazo para adherir al plan de regularización de deudas dispuesta por la Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva:

Se prorroga hasta el el 31 de Agosto el plazo para que las micro, pequeñas y medianas empresas adhieran a la moratoria dispuesta por la Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva.

Se pueden incluir deudas impositivas, aduaneras y de la seguridad social, correspondientes a obligaciones vencidas al día 30 de noviembre de 2019, así como sus intereses, multas y demás sanciones no condonadas. Además, pueden refinanciarse planes vigentes al 23/12/2019.

El plan permite la cancelación de deudas hasta en 120 cuotas. Podrán acceder las micro, pequeñas y medianas empresas, incluyendo a los monotributistas y autónomos. Además, alcanza a las entidades sin fines de lucro que estén inscriptas en la AFIP.

Se prorrogan al 29/5/2020 las mejores condiciones en materia de cantidad de cuotas y un menor pago a cuenta al que pueden acceder las pymes por la moratoria por obligaciones vencidas al 30/11/2019.

El vencimiento de la primera cuota se unifica para todos los casos el día 16 de julio de 2020. (Ministerio de Economía, 2020).

- Fondo de Garantías Argentino (FOGAR) - Exención Impuesto a los Créditos y Débitos Bancarios:

Se establece una exención al Fondo de Garantías Argentino, FOGAR, así como a los fondos de afectación específica que se constituyan en el marco de la ley de fomento a las micro, pequeñas y medianas empresas, del impuesto sobre los créditos y débitos en cuentas bancarias y otras operatorias a las cuentas utilizadas en el desarrollo específico de su actividad, desde el 31 de marzo de 2020 (Ministerio de Economía, 2020).

- Acuerdos de suspensión laboral:

Se tornaron viables en la práctica los acuerdos de suspensión laboral bajo el procedimiento fijado por el artículo 223 bis de la Ley de Contrato de Trabajo. En efecto, se terminó de instalar este procedimiento como el más idóneo para reducir costos laborales.

La Resolución del MTEySS 359/20 habilitó a la Autoridades Provinciales del Trabajo para la sustanciación y posterior homologación de este tipo de acuerdos

La Resolución del MTEySS 397/20, implementó un procedimiento de “homologación express” de aquéllos acuerdos de suspensión que se ajusten como mínimo a los parámetros fijados por el acuerdo suscripto entre la UIA y la CGT (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2020).

Todas estas medidas buscaron generar un beneficio sobre las Pymes para que las mismas pudiesen mantener su estabilidad sin poner en perjuicio su estabilidad, sin embargo, retomando lo expuesto por Allami y Cibils (2011) durante los contextos de inestabilidad, pese a las regulaciones y programas que el gobierno desarrolla para las Pymes, estas presentan dificultades para ingresar a dichos beneficios.

En este sentido, se puede decir que si bien durante los contextos complejos el Estado promueve fondos para solventar las dificultades, las mismas destinatarias de las fuentes presentan inconsistencias a la hora de presentar la documentación o registros necesarios para acceder a los fondos, generando un ciclo vicioso en el cual ninguna de las partes se ve beneficiada (Morini Mareno y Solari, 2015).

Estos aspectos pueden evidenciarse en los datos presentados por CAME (2020) en donde se plantea que pese a la proliferación de programas de financiamiento brindados por el Estado hacia las Pymes con el fin de que estas mantuviesen su estabilidad, cerca de 90 mil locales comerciales cerraron a lo largo del país, sumado a otras 41.200 Pymes y alrededor de uno 185 mil trabajadores quedaron sin empleo.

De esta manera se puede decir que las Pymes contaron con desafíos más que complejos durante el año 2020, advirtiendo una reducción en los niveles competitivos y una contracción de la economía sin precedentes (CAME, 2020).

Para que una Pyme pueda llevar adelante una toma de decisiones eficiente en torno al financiamiento debe procurar establecer un proceso de planificación, el cual se tengan en claro los posibles escenarios futuros, ya sean optimistas, pesimistas y deseados, lo cual ayudará a pronosticar las situaciones que puedan presentarse a la empresa (Vegas Cubas y Villanueva Obregon, 2020).

Además, los procesos de planificación, especialmente de planificación financiera, contribuyen a generar los fondos suficientes para que, llegado el caso de una situación negativa o conflictiva, se cuenten con los recursos para hacer frente, al menos en un plazo inmediato, disminuyendo el riesgo de perecer (Vegas Cubas y Villanueva Obregon, 2020).

En este contexto, las Pymes familiares suelen ser muy susceptibles a los cambios del entorno, ya que se encuentran influenciadas por los factores externos pero también por aspectos que son particulares por la esencia de su negocio, es decir de los grupos familiares que la integran (Aguilar y Briozzo, 2020).

Una empresa familiar se diferencia de un negocio tradicional o no familiar debido a una particularidad especial, y es que la misma se encuentra conformada por miembros familiares, los cuales desempeñan funciones directivas y gerenciales. Estos individuos suelen presentar objetivos, aspiraciones e intereses contrapuestos, que afectan la toma de decisiones, especialmente de las relacionadas con el financiamiento (Aguilar y Briozzo, 2020).

#### *Problema de investigación*

Teniendo en consideración los antecedentes y la teoría expuesta sobre la temática del financiamiento en las Pymes familiares, se puede decir que el contexto económico de la Argentina durante el año 2021 fue más que complejo, generando un impacto directo sobre las posibilidades de mantener a flote las actividades del apartado productivo del país, ya fuesen empresas del sector industrial, comerciales, constructoras, entre otros.

Las Pymes fueron las entidades organizacionales más afectadas en dicho contexto, observado que un gran porcentaje a lo largo de todo el territorio debieron cerrar sus puertas, y con ello la pérdida de múltiples puestos laborales, chocando más fuertemente sobre la economía, la cual hacia finales del 2021 plantaba una leve y paulatina recuperación.

Teniendo en cuenta que a las empresas familiares se les suma una dimensión, constantemente compleja si no se gestiona de manera eficiente, en sus procesos internos, puede decirse que estas cuentan con grandes dificultades a la hora de mantener sus operaciones en funcionamiento. El cierre de una Pyme familiar no solo significará la

muerte de la empresa sino que también la pérdida de la base económica de todo un grupo familiar, por lo cual deben minimizarse estos impactos.

En este sentido, se puede decir que las Pymes familiares cuentan con mayores dificultades que las Pymes convencionales, dado a que deben procurar generar las condiciones para una eficiencia interna en su gestión, al mismo tiempo que se crean los mecanismos suficientes para financiar las operaciones cada vez más difíciles de mantener.

Por tales motivos, se ha planteado como problema de investigación el análisis del acceso al financiamiento que tuvieron las Pymes familiares durante el contexto del 2021, esto es si contaron con posibilidades de acceder a las diferentes líneas provistas tanto por el Estado como por otras entidades financieras.

Con el fin de abordar el trabajo de manera consecuente, se enfocó el estudio sobre las Pymes del sector comercial, esto porque han sido una de las que mayores impactos negativos tuvieron durante el año 2021 y, a partir de esta investigación lo que se ha buscado ha sido reconocer cómo lograron estas empresas sobreponerse a un contexto de alta inestabilidad y volatilidad económica y social.

Además, el foco no solo se realizó sobre las Pymes familiares del sector comercial sino que también se recortaron las mismas sobre la provincia de Córdoba, esto ayudó a concentrar los estudios en casos particulares que permitieron su comparación y posterior análisis e interpretación.

A partir de esta problemática, surgieron los siguientes interrogantes:

- ¿Cuáles fueron los principales problemas que afrontaron las Pymes familiares comerciales en la provincia de Córdoba durante el año 2021?
- ¿Qué necesidades de financiamiento se le presentaron durante el año 2021?
- ¿Qué mecanismos, estrategias e instrumentos de financiamiento emplearon para hacer frente a sus problemas y necesidades?
- ¿Contribuyeron estas fuentes en una mejora o en una estabilidad de su situación económica-financiera?
- ¿Accedieron a fuentes de financiamiento externas?

- ¿Se utilizaron fuentes de financiamiento del Estado o privadas?
- ¿Cuáles fueron los procedimientos que debieron seguir para acceder a estas fuentes de financiamiento?

Con el fin de responder a estos interrogantes y de llegar a conclusiones certeras sobre la situación que afrontaron las Pymes familiares durante el año 2021, se formularon una serie de objetivos que fueron la guía para el desenlace de esta investigación.

Cabe aclarar que esta investigación contó con una alta relevancia ya que no solo permitió reconocer las problemáticas y fuentes de financiamiento empleadas sino que ayudó a acercarse sobre la reflexión de la eficiencia de los programas de financiamiento para Pymes en la Argentina durante los contextos de inestabilidad económica.

#### *Objetivo general*

Analizar el acceso al financiamiento que tuvieron las Pymes familiares del sector comercial de la provincia de Córdoba durante el contexto del año 2021.

#### *Objetivos específicos*

- 1) Identificar los problemas que atravesaron las Pymes familiares y las necesidades de financiamiento que tuvieron durante el año 2021.
- 2) Constatar las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares para contrarrestar el contexto económico inestable del año 2021.
- 3) Determinar si las Pymes familiares contaron con posibilidades o no para acceder a las fuentes de financiamiento externas que proliferaron para enfrentar el contexto del 2021.

## Métodos

### *Diseño*

La investigación se realizó a partir de un tipo de metodología no experimental y transversal. El primer tipo se definió debido a que, en ningún momento de la investigación, se manipularon las variables impuestas en cada objetivo específico, lo que permitió la respuesta certera de cada uno de ellos. El segundo tipo, es decir el transversal, se debió a que la investigación se concentró sobre los acontecimientos que se le presentaron a las Pymes familiares durante el año 2021, caracterizado por la inestabilidad en la actividad económica de la Argentina.

Dentro del diseño también se estableció el alcance y enfoque de la investigación. El alcance fue descriptivo ya que se expusieron los datos e información suministrada por las Pymes familiares sin alterar o modificar las mismas, es decir que se respetaron las manifestaciones de cada uno de los participantes. En tanto, el enfoque del trabajo fue cualitativo debido a que se lograron cualificar las variables bajo estudio, llegando a respuestas específicas para cada uno de los objetivos planteados.

### *Participantes*

Para la definición de los participantes se debió establecer en primer lugar el universo poblacional, el cual estuvo alcanzado por la cantidad total de Pymes familiares del sector comercial dentro de la provincia de Córdoba, Argentina. Partiendo de esta población y debido a la imposibilidad de abordar a la totalidad de ellas, se definió una muestra de Pymes familiares.

Dicha muestra, se basó en un criterio no probabilístico por cuotas, en donde las Pymes familiares escogidas debieron contar con las características consideradas dentro de las cuotas (criterio), siendo las siguientes:

- Ser una pequeña y/o mediana empresa.
- Contar con miembros familiares en la dirección ejecutiva.
- Estar radicadas dentro de la provincia de Córdoba.
- Pertenecer al sector comercial.

- Contar con un mínimo de 7 empleados.
- Contar con un mínimo de facturación anual de 57 millones de pesos.

En base a las cuotas mencionadas, se determinó como muestra a 5 Pymes familiares, esto debido a que parte de un criterio no probabilístico, en donde la elección partió de la decisión del propio investigador basándose en las características mencionadas dentro de las cuotas. Los participantes fueron los directivos de estas organizaciones, a quienes se les presentó un consentimiento informado explicando la operatoria y el objetivo de la investigación (Anexo 1).

### *Instrumentos*

Para el relevamiento de la información se utilizó un tipo de instrumento, el cual estuvo en línea con el enfoque del trabajo, es decir que fue de cualitativo. En este caso, se utilizó la entrevista en profundidad, dirigida a los directores de las Pymes familiares, la cual se diseñó a partir de un cuestionario (Anexo 2).

La entrevista aportó datos de fuentes primarias, es decir directas de la propia empresa, lo cual le brindó una mayor relevancia a la información y al análisis realizado. La misma se estructuró en distintas categorías, cada una de ellas expuesta a continuación.

### *Análisis de datos*

El análisis de los datos se desarrolló en cuatro etapas, las cuales responden a cada una de las categorías dentro de los cuestionarios dirigidos a los directores de las Pymes familiares.

En la primera etapa se recopilaron los datos más importantes de las Pymes familiares para contar con una primera aproximación sobre sus características, tales como su ubicación, trayectoria, actividad, cantidad de empleados familiares y no familiares y niveles de facturación.

En la segunda etapa se analizaron los problemas que tuvieron estas Pymes familiares durante el año 2021, además de identificar las distintas necesidades de financiamiento que presentaron en este período.

En la tercer etapa se advirtieron las fuentes de financiamiento que fueron empleadas por estas Pymes familiares, dividiéndolas entre fuentes internas y externas para observar el peso de cada una de ellas en su nivel de endeudamiento.

La última etapa se basó sobre el reconocimiento del nivel de acceso al financiamiento externo que tuvieron las Pymes familiares para contrarrestar el contexto del 2020, identificando las ventajas y desventajas en el acceso a diferentes líneas de crédito.

## Resultados

Como se expresó en los métodos, se comienza la presentación de los resultados con la exposición de las características de las Pymes familiares tomadas dentro de la muestra bajo análisis.

El reconocimiento de estas características ayudó a conocer en profundidad la manera en las cuales se encuentran estructuradas las empresas, además de destacar la esencia de empresa familiar, indicando la cantidad de miembros familiares por cantidad total de empleados, y las actividades realizadas y los niveles aproximados de facturación.

Tabla 1: Pymes familiares comerciales de la provincia de Córdoba

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Sector	Comercial Minorista	Comercial Minorista	Comercial Minorista	Comercial Mayorista	Comercial Mayorista
Actividad	Venta de artículos para el hogar (electrodomésticos)	Venta de indumentaria	Venta de repuestos de autos	Venta de artículos de bazar	Venta de telas
Año de formación	1993	2010	1980	2006	1990
Generación familiar directiva	1° y 2° Generación	1° Generación	2° Generación	1° y 2° Generación	1° y 2° Generación
Empleados totales	9	7	12	10	14
Empleados familiares	4	3	5	3	5
Facturación anual aproximada	\$80.000.000	\$70.000.000	\$100.000.000	\$90.000.000	\$120.000.000

Fuente: elaboración propia

### *Problemas y necesidades de financiamiento*

El primer objetivo específico se basó en la identificación de los problemas y necesidades de financiamiento que atravesaron las Pymes familiares del sector comercial de la provincia de Córdoba. Por ello se exponen a continuación las principales problemáticas que tuvieron estas empresas durante el año 2021, realizando una verificación de los datos para identificar las Pymes familiares que tuvieron dichas dificultades.

Tabla 2: Problemas acontecidos durante el año 2021

Verificación	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Disminución de las ventas		⊙	⊙		
Aumento de la estructura de costos	⊙	⊙	⊙	⊙	⊙
Dificultad para pagar sueldos y jornales		⊙	⊙		⊙
Dificultad para pagar deudas con proveedores	⊙	⊙		⊙	⊙
Dificultad para pagar deudas tributarias	⊙		⊙		⊙

Fuente: elaboración propia

El segundo punto analizado dentro de este objetivo se basó sobre las necesidades de financiamiento que supieron reconocer los directores de las Pymes familiares, observando las siguientes situaciones.

Tabla 3: Necesidades de financiamiento durante el año 2021

Verificación	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Financiamiento para compra de mercadería dispuesta para la venta	⊙	⊙	⊙	⊙	
Financiamiento para pago de sueldos		⊙	⊙		⊙
Financiamiento para pago de deudas tributarias	⊙		⊙		⊙
Endeudamiento a través de acuerdos a plazo con proveedores	⊙	⊙		⊙	⊙
Financiamiento para el pago de capital de trabajo (sistemas y servicios tercerizados)		⊙		⊙	⊙

Fuente: elaboración propia

Contando con los datos relevados del primer objetivo específico, se estuvo en condiciones para identificar las distintas fuentes de financiamiento que utilizaron las Pymes familiares, las cuales fueron empleadas para contrarrestar las dificultades planteadas.

#### *Fuentes de financiamiento utilizadas*

Como se mencionaba, el segundo objetivo específico se basó en la constatación de las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes familiares del sector comercial de la provincia de Córdoba.

Así en las siguientes tablas se exponen las fuentes de financiamiento de orígenes internos o autofinanciamiento y las fuentes de financiamiento externas o de orígenes de terceros.

Tabla 4: Fuentes de financiamiento internas

Verificación	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Uso de las reservas del capital social			⊙		
Uso de fondos no distribuidos entre los socios					⊙
Desinversiones (venta de activos)				⊙	
Aporte de los socios		⊙	⊙	⊙	

Fuente: elaboración propia

Al igual que en el caso del reconocimiento de las fuentes internas de financiamiento, se exponen a continuación las fuentes de orígenes externos que fueron empleadas por las Pymes.

Esta diferenciación, entre fuentes de financiamiento internas y externas, ayuda a comprender la manera en la cual las empresas familiares estructuran el endeudamiento para cumplir con sus actividades normales, cumplir con sus objetivos y desempeñarse a lo largo del contexto de inestabilidad caracterizado en el año 2021.

Tabla 5: Fuentes de financiamiento externas

Necesidad	Fuente empleada para contrarrestar la necesidad	Origen de la fuente	Destino de los fondos	Descripción técnica de la herramienta empleada	E1	E2	E3	E4	E5
Dificultad para abonar los sueldos en tiempo y forma por falta de fondos	Crédito bancario público	Banco de Córdoba	Pago de sueldos	Plazo de 12 cuotas fijas con amortización por sistema francés. Tasa de interés del 27% anual		⊙			
Dificultad para hacer frente al pago de deudas con proveedores	Refinanciación de deuda con proveedores con cheques diferidos hasta 120 días	Bancos privados y público que otorgan los cheques	Pago de deudas con proveedores	Plazos hasta 120 días, cubiertos por cuenta corriente. Interés del 20% al 25% según monto adeudado. Cuotas fijas	⊙			⊙	⊙
Falta de fondos para cubrir el pago de servicios tercerizados	Prorroga de pago, acuerdos de palabra	Alianza con servicios tercerizados	Pago de servicios	Postergación en el pago de servicios, aumenta la cantidad de pasivo corriente		⊙			
Liquidez para afrontar pagos de corto plazo	Descuento de cheques	Banco Santander, BBVA Francés Financieras	Pago de deudas con proveedores, mantenimiento edilicio, compra de insumos	Cheques hasta 180 días con una tasa del descuento del 25% al 35%. Acreditación inmediata en cuenta corriente o efectivo	⊙		⊙		⊙
Necesidad de afrontar obligaciones contraídas con terceros por emisión de cheques y falta de fondos en cuenta corriente bancaria	Adelanto en cuenta corriente (permite girar más allá de lo que se tiene en la cuenta)	Banco de Córdoba	Pago a proveedores	Pago de intereses diarios cobrados a principio del mes siguiente. Tasa de interés del 30% diaria. Se calcula sobre la cantidad de días en que la cuenta presenta saldo negativo.		⊙			

Fuente: elaboración propia

#### *Accesibilidad a las fuentes de financiamiento*

Contando con el relevamiento de las diferentes fuentes de financiamiento se buscó, en este último objetivo específico, reconocer los facotes que presentan una cualidad de accesibilidad al financiamiento.

En este sentido, en la siguiente tabla, se exponen las manifestaciones de los participantes respecto a las particularidades que presentó, para estas empresas, el uso del autofinanciamiento.

Tabla 6: Facilidades al utilizar el autofinanciamiento

Verificación	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Facilidad para la designación de los fondos requeridos		⊙	⊙	⊙	
Facilidad a la hora de tomar decisiones entre los familiares			⊙	⊙	⊙
El financiamiento interno permite no aumentar el endeudamiento externo		⊙	⊙	⊙	⊙
El financiamiento interno no genera mayores costos financieros y tributarios		⊙	⊙	⊙	⊙
El financiamiento interno disminuye la creación de nuevos conceptos de pago de intereses a entidades financieras	⊙	⊙	⊙	⊙	⊙

Fuente: elaboración propia

De manera análoga en la cual se expusieron las facilidades para emplear el uso del autofinanciamiento, se exponen a continuación los beneficios que son identificados por las Pymes familiares respecto al uso del financiamiento externo, en este caso tomando como base las fuentes de financiamiento que son empleadas en la actualidad.

Tabla 7: Facilidades al utilizar el financiamiento externo

Verificación	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Bajas tasas de interés (tasas fijas del 27% anual)		⊙			
Facilidad y asesoramiento en los trámites de adquisición de fondos externos por el ejecutivo de cuenta	⊙	⊙		⊙	⊙
Facilidad para adquirir los fondos requeridos en bancos, financieras y con proveedores	⊙		⊙		⊙
Amplias cuotas para la cancelación del endeudamiento con terceros (Hasta 180 días, con acreditación inmediata y tasas bajas entre 25% y 35%)	⊙			⊙	⊙
Posibilidad de crear alianzas estratégicas con proveedores a través de la refinanciación de deudas con cuotas fijas e interés bajo sobre el monto adeudado	⊙			⊙	⊙

Fuente: elaboración propia

## Discusión

Contando con los resultados de la investigación, se presentan a continuación las interpretaciones de cada uno de los objetivos específicos, como también del objetivo general y de la problemática de investigación. La información expuesta se organiza siguiendo los lineamientos de las variables bajo estudio, es decir de cada uno de los objetivos específicos. Al mismo tiempo se exponen las limitaciones y fortalezas de la investigación, para luego concluir el trabajo, mencionando recomendaciones y futuras líneas de investigación.

### *Interpretación de los resultados*

Para iniciar se tiene en cuenta el primer objetivo específico, en este caso la identificación de los problemas y necesidades de financiamiento que presentan las Pymes familiares comerciales de la provincia de Córdoba durante el contexto del 2021.

En función de los resultados presentados se observa que las empresas familiares de los sectores comerciales presentan problemas relacionados a un incremento en su estructura de costos, lo cual está condicionado con los factores externos que cuentan con un impacto negativo en la generación de mayores costos. Especialmente estos aspectos se ven relacionados al aumento de la inflación, lo que hace que las mercaderías compradas presenten un incremento, imposibilitando un ajuste total sobre los precios de venta. Este último punto tiene que ver con la disminución en los ingresos, los cuales vienen dados por el aumento en los precios de venta ofrecidos a los clientes, los cuales han sido ajustados de acuerdo a la inflación pero no en su totalidad para no perder mayores ventas. Además, los ingresos de las empresas se han visto afectados debido a que ha existido una disminución en el consumo, especialmente en las empresas dedicadas a los rubros de indumentaria y venta de repuestos de automóviles.

Por otro lado, las empresas familiares cuentan con dificultades para afrontar el pago de los sueldos y jornales a sus empleados, lo cual genera un disgusto en la gestión interna, principalmente relacionada a aquellos miembros que no son familiares pero que llevan actividades y funciones laborales en la organización.

Otro de los problemas que presentan las Pymes familiares se basa en el incremento de las deudas con sus proveedores, principalmente por la falta de fondos para hacer frente a sus obligaciones, incrementando los importes adeudados y poniendo en riesgo, en algunos casos, las relaciones comerciales con estos.

Por último, y no menos importante, se observa que las empresas familiares han gestado un incremento en sus deudas de tipo tributarias, lo cual tiene que ver con una baja actividad comercial, lo que llevó a una restricción en los ingresos, en tanto debieron continuar con la obligación de abonar los impuestos sobre los cuales eran alcanzados. En este punto se observa que dentro del contexto actual, la presión tributaria del país cuenta con un limitante en cuanto a la generación de rentabilidad en las empresas, poniéndolas en una compleja situación para la estabilidad de sus actividades.

En base a estos aspectos mencionados, se puede interpretar que las necesidades de financiamiento de las Pymes familiares comerciales de la provincia de Córdoba se basan en la necesidad de abastecimiento con sus proveedores y en la dificultad para hacer frente al pago de las deudas contraídas con los mismos. A su vez, otras de las principales necesidades de financiamiento se basan sobre el pago de sueldos a sus miembros no familiares y los conceptos en términos de tributos que deben ser abonados de manera mensual. Ante esto, también una de las necesidades de financiamiento se basa en establecer acuerdos con los proveedores, con el fin de poder refinanciar sus deudas para evitar la traba en el abastecimiento de los productos que son dispuestos para la reventa. Por otro lado, en una menor cuantía, existen organizaciones que han contado con la imposibilidad de hacer frente a obligaciones de otro tipo, en este caso sobre aspectos basados en el capital de trabajo, es decir en el mantenimiento del funcionamiento normal de las actividades empresariales, principalmente detectadas ante la falta de fondos para hacer frente a las obligaciones con terceros por el uso de distintos servicios, ya sean de asesoramiento y consultoría, como también de los sistemas de gestión empleados para el funcionamiento integral del negocio.

Puede decirse en este punto, que las Pymes familiares comerciales presentan complejos escenarios, los cuales deben ser analizados en profundidad para poder establecer

los mejores cursos de acción que permitan solucionar los inconvenientes y lograr de esta forma una mayor estabilidad frente al contexto actual.

En cuanto al segundo objetivo específico, vinculado al análisis de las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes, se diferencian aquellas compuestas por el autofinanciamiento y los fondos que provienen de terceros.

En base al autofinanciamiento, se observa que las empresas han empleado un bajo uso de este tipo, ya que se concentran principalmente en los aportes generados por los socios familiares. Este punto discrepa de lo mencionado por Bustos y Pugliese (2015) ya que los autores exponen que las Pymes familiares suelen utilizar mayoritariamente las fuentes de financiamiento internas para mantener una gestión estable dentro de las organizaciones. Este aspecto no se ve reflejado en las empresas, ya que muy pocas de ellas emplean alternativas tales como el uso de reservas, debido a la imposibilidad que tuvieron para generarlas en períodos anteriores, también marcados por una fuerte inestabilidad, principalmente durante el año 2020, en donde la actividad comercial se vio restringida debido a las disposiciones establecidas por el gobierno nacional respecto al Covid-19.

En cuanto al financiamiento externo, se identifica que las empresas familiares utilizan en su totalidad el endeudamiento mediante acuerdos con sus proveedores, pudiendo establecer refinanciaciones que les han brindado mayores posibilidades para continuar con sus actividades comerciales sin ver afectado el aprovisionamiento de la mercadería utilizada para la reventa. Esto tiene una relación directa con lo mencionado por Laudani et al (2020) ya que mencionaban que las Pymes se financian, en su mayoría, con los proveedores y no así con otras alternativas de financiamiento más complejas.

A su vez, relacionado a las necesidades de financiamiento de corto plazo, las Pymes familiares comerciales hacen uso del descuento de cheques en bancos, en donde perciben un importe menor al documento pero en un rápido tiempo, pudiendo así disponer de liquidez para hacer frente a sus obligaciones más inmediatas, es decir de las deudas corrientes. Dicha operación la pueden realizar tanto en bancos, públicos y privados, como en financieras, aunque estas últimas presentan costos más elevados debido a que las tasas de descuento, por lo general son más altas.

Por otro lado, una de las empresas logró acceder a un crédito ofrecido por el Banco de Córdoba respectivo al pago de sueldos y jornales, el cual pudo ser utilizado para abonar los mismos de toda su nómina de empleados a una tasa del 27% con un plazo de 12 meses, amortizable con el sistema francés, es decir pagos de cuotas fijas. Este tipo de intervención permitió hacerse de los fondos suficientes para disminuir las problemáticas advertidas en el primer objetivo específico.

Por otro lado, una sola de las organizaciones cuenta con la posibilidad de utilizar el acuerdo de descubierto en cuenta corriente con el banco que opera actualmente. Sin embargo, el mismo es utilizado como medio de emergencia y extraordinariamente, ya que si bien cuentan con el acuerdo, las erogaciones que muchas veces deben cubrir supera el acuerdo, generando de esta manera un mayor gasto financiero en términos de intereses, incrementando más aún la estructura de costos de las empresas y afectando las proyecciones financieras en sus presupuestos. Dicha operativa tiene un costo aproximado del 30% de interés diario, debiendo abonar el mismo por cada día que se cuente con saldo negativo en la cuenta corriente. Por tales motivos, suele no emplearse, debido a que aumenta el costo financiero y disminuyen las posibles ganancias en los resultados finales anuales.

En base a lo planteado, se puede observar que las Pymes familiares han optado por un mayor uso del financiamiento externo, sin embargo, las alternativas empleadas son más bien tradicionales, tales como el uso de sus relaciones comerciales con proveedores para acceder al pago a plazo de sus deudas, como también el descuento de cheques.

Se considera entonces que las Pymes familiares no cuentan con la estabilidad que mencionaba Laudani et al (2020) sino que el contexto impide a las empresas tomar decisiones correctas en cuanto al financiamiento de sus operaciones. Por otro lado, se observa un bajo acceso al financiamiento bancario, debido a que las organizaciones no quieren generar un mayor endeudamiento y costos financieros, tanto a corto, como a largo plazo debido a la incertidumbre generalizada que caracteriza al contexto actual.

El tercer objetivo específico se basa sobre la identificación de los factores que tienen un efecto sobre las decisiones de financiamiento, tanto interno como de terceros. En

cuanto al autofinanciamientos se destaca la posibilidad que tienen las empresas para tomar decisiones entre sus miembros, gestando un proceso simplificado para plantear las necesidades de financiamiento. Análogo a esta interpretación, las empresas familiares cuentan con una mayor facilidad para la adquisición de fondos ya que no dependen de un agente externo que las audite o evalúe respecto a su situación crediticia y financiera.

A su vez, el financiamiento interno permite mantener en estabilidad la estructura de costos de la empresa, la cual ha sido fuertemente golpeada durante la inestabilidad caracterizada en los últimos dos ejercicios económicos. Este aspecto tiene que ver con la no creación de intereses frente al uso del autofinanciamiento, al igual que el caso de la estabilidad del endeudamiento.

En este punto se observan coincidencias respecto a lo mencionado por Laudani et al (2020) respecto a los beneficios que trae el uso del autofinanciamiento, es decir de la baja dependencia de terceros en cuanto a la gestión del negocio, la disminución del pago de intereses y de gastos financieros, como también la estabilidad del endeudamiento organizacional.

Ahora bien, en cuanto a las fuentes de financiamiento externas, se observa que los principales beneficios que trae aparejado este uso refieren al acompañamiento y asesoramiento brindado por las entidades financieras, ya sea para la adquisición de fondos mediante créditos bancarios, como también la posibilidad de descontar cheques a tasas competitivas que no dejen en desventaja a las organizaciones. En este caso se puede disentir al antecedente de Morini Marreno y Solari (2015) quienes mencionan que durante los contextos de inestabilidad las entidades financieras, tanto públicas como privadas cuentan con una aversión al riesgo Pyme. Sin embargo, en base a lo analizado se identifica lo contrario, es decir que los bancos se encuentran predispuestos a brindar un apoyo sobre las Pymes para que estas puedan generar las condiciones de estabilidad y crecimiento.

Otro de los puntos destacados del uso de las fuentes de financiamiento externas se asocia a la facilidad en la adquisición, haciendo referencia al descuento de documentos como los cheques, y también a los plazos para pagar las deudas, en este caso especialmente sobre las relaciones comerciales con sus proveedores.

Entonces, se observa que el contexto complejiza la situación de las Pymes y sus posibilidades para funcionar de manera normalizada, sin embargo existen en el mercado alternativas de financiamiento que pueden ser empleadas por las Pymes familiares para afrontar sus dificultades.

#### *Limitaciones y fortalezas de la investigación*

El desarrollo de este trabajo cuenta con diferentes limitaciones las cuales se relacionan con la interpretación de los resultados y con la información que se dispuso para realizar el análisis de la temática abordada.

Se destaca como limitación la falta de antecedentes que se relacionen con el financiamiento especialmente en las empresas familiares, ya que existen documentos e investigaciones que datan sobre las modalidades y estrategias de financiamiento de las Pymes pero desde una mirada tradicional, es decir sin distinguir si son o no familiares. Esto genera una complejidad a la hora de interpretar los resultados dado a que deben respaldarse los mismos con antecedentes que no necesariamente expresan la situación que atraviesan las empresas familiares.

Otra de las limitaciones de este trabajo tiene relación al uso de un único instrumento como técnica de relevamiento de información, en este caso la entrevista. Si bien, esto permitió contar con la posibilidad de hacer uso de información de fuentes primarias, se debieron presentar e interpretar los resultados teniendo en consideración las expresiones de los directivos de las Pymes familiares, sin la posibilidad de convalidar los mismos con documentos o información exacta sobre el financiamiento de las mismas.

A su vez, otra de las limitaciones de la investigación tiene que ver con que la interpretación de los resultados no representa la verdadera situación que se encuentran afrontando las pequeñas y medianas empresas comerciales en la ciudad de Córdoba. Esto se considera debido a que, al analizar a 5 Pymes familiares, los datos suministrados por estas no pueden generalizarse al total poblacional. De esta manera se puede decir que existe un sesgo en cuanto a las conclusiones e interpretaciones a las cuales se arribó con este trabajo,

ya que es necesario profundizar el estudio para contar con la posibilidad de considerarlo representativo al total de Pymes de estas características.

También se exponen las fortalezas de la investigación, en donde una de ellas se relaciona con la posibilidad de realizar un contraste frente a la realidad de la empresa familiar y de las no familiares. Advertir las diferencias que existen entre estos tipos de asociaciones organizacionales contribuye a identificar la manera de analizarlas y de establecer mecanismos para brindarles soluciones específicas de acuerdo a sus características particulares.

Por otro lado, se destaca el reconocimiento que se tuvo sobre cómo las empresas familiares gestionan la toma de decisiones de financiamiento en momento álgidos e inestables de la economía. Haber identificado las problemáticas y necesidades de financiamiento, contribuyó a comprender en mayor profundidad los resultados generados, lo cual permite evidenciar sugerencias y caminos de acción para mejorar la situación de estas organizaciones.

Por último se destaca la posibilidad de haber contado con un contacto frente a los directivos de las organizaciones, permitiendo palpar la manera en la cual estas se gestionan y la importancia que presenta el abordaje de la dimensión familiar, ya que las mismas cuentan con una amplia diferencia frente a las empresas no familiares.

Reconociendo las limitaciones y fortalezas de la investigación, se pasa ahora a exponer la conclusión del trabajo, la cual da respuesta al planteamiento del problema de investigación y al objetivo general. A su vez, en base a dicha conclusión se exponen recomendaciones para las Pymes familiares y también recomendaciones para futuras líneas de investigación.

### *Conclusiones y recomendaciones*

El problema de investigación se centró en el análisis del acceso al financiamiento por parte de las Pymes familiares comerciales de la ciudad de Córdoba dentro de un contexto de inestabilidad económica, buscando reconocer si estas organizaciones cuentan

con posibilidades para acceder a fuentes de financiamiento externas o bien el entorno se encuentra con restricciones para las Pymes familiares.

En base a la exposición de los resultados y su interpretación, se concluye en que el contexto de inestabilidad económica afecta desde numerosas direcciones a las organizaciones, ya sea desde los niveles de actividad del sector, el grado de consumo por parte de sus clientes, la dificultad para el abastecimiento de mercadería, entre otros aspectos que ponen una barrera a la generación de ingresos de manera escalonada, es decir que el contexto se presenta como una limitación al crecimiento organizacional.

En especial las Pymes, por contar con dimensiones de estructura más pequeñas son más susceptibles a los cambios del entorno, generando así un fuerte impacto de los factores externos sobre el desenvolvimiento de la empresa, tanto de la normalidad en la ejecución de sus actividades, como también en las posibilidades para cumplir con sus objetivos.

Además, las Pymes de tipo familiar deben procurar generar una vinculación entre los elementos que la componen y caracterizan como tal, en este caso respecto a sus miembros familiares, la empresa en general y los propietarios. Los contextos externos afectan de la misma manera a las empresas no familiares que las familiares, sin embargo los efectos que puede generar un contexto de inestabilidad económica son más profundos en la empresa familiar.

Lo antes mencionado, tiene una relación directa con el objetivo primordial de toda empresa familiar, siendo este la continuidad generacional al mando directivo, es decir mantener la esencia familiar a lo largo de la trayectoria y el tiempo de evolución de la organización. En este sentido, si los factores externos influyen de manera negativa sobre el funcionamiento de las empresas, estas contarán con mayores limitaciones a la hora de crear las condiciones necesaria para transmitir tranquilidad a la empresa, es decir a los miembros familiares y no familiares, a los propietarios, pero especialmente a la familia que sobrevive económicamente gracias al sostén del negocio.

Se observa entonces, que los contextos de inestabilidad indudablemente generan mayores dificultades en las empresas familiares, las cuales requieren de mecanismos

específicos para sortear las barreras del entorno y permitirse el cumplimiento de sus objetivos.

Ahora bien, respecto al financiamiento, se observa que las Pymes familiares analizadas han contado con acceso al mismo, pese al contexto de inestabilidad. Los resultados en este caso difieren de los antecedentes, en donde se menciona que las Pymes en general, no cuentan con posibilidades de acceso a líneas de financiamiento externas durante contextos inestables. En este caso, las organizaciones familiares logran emplear alternativas financieras ajenas a la familia, sin embargo estas fuentes se consideran tradicionales y básicas, puesto a que contribuyen a la generación de fondos suficientes para abordar las necesidades y problemáticas inmediatas o de corto plazo.

En este sentido, las Pymes familiares no se han endeudado a largo plazo con fondos de terceros, lo cual tiene que ver con las características de toda organización de este tipo, es decir que concentran sus esfuerzos en mantener una estructura de financiamiento que se apoye primariamente sobre fuentes financieras internas y no ligar la responsabilidad, gestión y manejo de propiedad sobre agentes externos.

Sin embargo, se considera importante que los directivos de las Pymes familiares puedan observar al financiamiento externo como un nexo hacia el crecimiento a largo plazo y no necesariamente un limitante al mismo o a la pérdida de propiedad. Esto se genera porque en las organizaciones existe una falta de profesionalismo respecto a la gestión y manejo del financiamiento, utilizando técnicas tradicionales que contribuyen a brindar ayudas parciales pero no netamente estratégicas.

El foco entonces debe estar en generar las condiciones para que la Pyme familiar pueda transitar un proceso de renovación en cuanto a la manera y el enfoque de gestión que establece para superar los contextos de inestabilidad. Una de las herramientas que sirven para realizar este punto se basa en la planificación estratégica, la cual podrá ramificarse a cada una de las funciones que se desarrollen en la empresa, es decir estrategias funcionales de organización, comercialización, finanzas, recursos humanos, entre otras. Aglutinando estas estrategias las empresas podrán enmarcar un proyecto a largo plazo que les ayude a establecer parámetros de medición y evaluación de control, generando un seguimiento

constante de su desempeño y, de esta manera, contribuyendo a los objetivos particulares de cada uno de los miembros de la empresa, es decir de los trabajadores no familiares, de los familiares, de la familia en general y de sus propietarios.

Se puede decir entonces que las empresas familiares actualmente cuentan con dificultades, sin embargo cuentan con una esencia particular que les ayuda a mantener a flote el negocio, gracias al esfuerzo de sus miembros por la conexión que existe entre los mismos, brindándole mayor cohesión al proyecto de largo plazo.

Deberán en este sentido, perfeccionar aspectos relacionados a la gestión integral, al uso diversificado de fuentes de financiamiento, y a la vinculación entre sus miembros, para generar fortalezas que les ayuden a enfrentar las amenazas y consolidarse en el mercado para un posterior crecimiento.

#### *Futuras líneas de investigación*

Como recomendaciones de futuras líneas de investigación se plantean 3 posibles vías para contribuir a nuevos resultados y ampliar el tema analizado:

- 1) Emplear una mayor muestra de organizaciones de tipo familiar que permita profundizar los resultados para que los mismos cuenten con una mayor representatividad. Esto ayudará a que se reconozca el papel de la Pyme familiar y la situación que estas atraviesan dentro de la provincia de Córdoba.
- 2) Analizar en mayor profundidad la faceta y dimensión de empresa familiar, procurando el contraste de los resultados con la realidad que atraviesan las Pymes no familiares. Además, esto contribuirá a crear una mayor masa de antecedentes que aportarán mayor información sobre la temática abordada.
- 3) Analizar información de tipo contable y financiera que permita contrastar las manifestaciones de los participantes de la investigación. Un estudio de carácter cuantitativo ayudará incluso a crear indicadores para que las Pymes puedan evaluar su gestión del financiamiento y enmarcar las posibles vías de solución.

## Referencias

- AFIP (2021). *Información sobre el registro MiPyME*, recuperado de: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Aguilar, V. Briozzo, A. (2020). *Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional*, recuperado de: [http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-76782020000100007](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782020000100007)
- Allami, C. Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las PYMES de Argentina (2002-2009)*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/118/11819780004.pdf>
- Bustos, E. Pugliese, L. (2015). *Financiamiento de Pymes y sus dificultades de acceso*, recuperado de: <https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/782/1/Trabajo%20Final%20de%20Graduado.pdf>
- Fundación Observatorio Pyme (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en PyMEs industriales*, recuperado de: <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Fundación Observatorio Pyme (2020). *Informe coyuntural: cierre del año y perspectivas 2021*, recuperado de: <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/cierre-perspectivas2021/>
- García Gallegos, D. (2019). *Crowdfunding, transformación digital financiera y jurídica en México*, recuperado de: [https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0719-25842019000200139](https://www.scielo.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0719-25842019000200139)
- García Saltos, M. Ollague Valarezo, J. Capa Benítez, L. (2018). *La realidad crediticia para las pequeñas y medianas empresas ecuatorianas*, recuperado de: [http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2218-36202018000200040](http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2218-36202018000200040)

- Laudani, M. Sela, M.F. Redondo, A. Pannelli, M. (2020). *Financiamiento en las Pymes: análisis de alternativas y su utilización en San Rafael*, recuperado de: [https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/15697/financiamientoenlaspymes.pdf](https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/15697/financiamientoenlaspymes.pdf)
- Ley 26.993 (2015) *Código Civil y Comercial de la Nación Argentina*, recuperado de: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>
- Ministerio de Desarrollo Productivo (2021). *Financiamiento para PyMEs*, recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Ministerio de Economía (2020). *PEN – Fondo de Garantía Argentino (FOGAR) – exención de Impuesto a los créditos y débitos bancarios*, recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/economia/politicatributaria/covid19/fogar>
- Ministerio de Economía (2020). *PEN – Programa de asistencia de emergencia al trabajo y la producción*, recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/economia/politicatributaria/covid19/trabajoyproduccion>
- Ministerio de Economía (2020). *PEN – Prórroga del plazo para adherir al plan de regularización de deudas dispuesta por la Ley de Solidaridad Social y Reactivación Productiva*, recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/economia/politicatributaria/covid19/prorroga>
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social (2020). *Iniciar acuerdo de suspensión de trabajadores según artículo 223 bis de Ley de Contrato de Trabajo*, recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/iniciar-acuerdo-de-suspension-de-trabajadores-segun-articulo-223-bis-de-ley-de-contrato-de-trabajo>
- Morini Marreno, S. Solari, E. (2015). *Factores de las dificultades de financiación de las Pymes en Latinoamérica*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/5116/511651382002.pdf>

- Vegas Cubas, P. Villanueva Obregon, A. (2020). *La gestión financiera y la importancia de los mecanismos financieros en la obtención de liquidez para la toma de decisiones respecto a la compra en Pymes*, recuperado de: [https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3831/Percy%20Vega\\_Angel%20Villanueva\\_Trabajo%20de%20Investigacion\\_Bachiller\\_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y](https://repositorio.utp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12867/3831/Percy%20Vega_Angel%20Villanueva_Trabajo%20de%20Investigacion_Bachiller_2020.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Verona Martel, C. (2014). *Finanzas corporativas*, recuperado de: [http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0121-50512014000200014](http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0121-50512014000200014)

## **Anexo**

### *Anexo 1: Consentimiento informado*

Yo, Walter Alberto Oviedo, en mi carácter de investigador, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento de las Pymes familiares de la provincia de Córdoba, Argentina; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Firma:

Fecha:

## *Anexo 2: Modelo de cuestionario*

### Categoría 1: Características

- 1) ¿A qué sector pertenece la empresa y que actividad realiza?
- 2) ¿Cuándo y cómo se formó?
- 3) ¿Quiénes se encuentran en la dirección de la empresa? ¿Son todos familiares?
- 4) ¿Cuántos empleados tienen en total?
- 5) ¿Cuál es, en niveles estimados, el promedio de facturación anual?

### Categoría 2: Contexto PyME

- 6) ¿Cómo caracterizaría al contexto del año 2021?
- 7) ¿Cómo fue el año 2021 para su empresa?
- 8) ¿Qué tipos de problemas a nivel interno presentaron durante el año 2021?
- 9) ¿Estos problemas fueron generados por el contexto o ya existían?
- 10) ¿Estos problemas se basaban en necesidades de financiamiento?
- 11) ¿Qué necesidades de financiamiento tuvieron?

### Categoría 3: Financiamiento

- 12) ¿Qué fuentes de financiamiento internas utilizaron para contrarrestar el contexto del 2021?
- 13) ¿Qué fuentes de financiamiento externas utilizaron para contrarrestar el contexto del año 2021?

### Categoría 4: Acceso al financiamiento

- 14) ¿Accedieron a algún programa promocionado por Estado? ¿A cuáles?
- 15) ¿Su acceso fue fácil o difícil?
- 16) ¿Cuáles fueron los beneficios advertidos por el uso de estas fuentes?
- 17) ¿Qué dificultades presentaron al momento de adquirir estos fondos?

*Consentimiento informado*

Yo, Walter Alberto Oviedo, en mi carácter de investigador, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento de las Pymes familiares de la provincia de Córdoba, Argentina; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Firma:



Fecha:

10.05.21

### *Consentimiento informado*

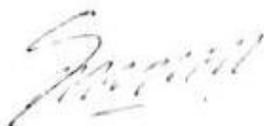
Yo, Walter Alberto Oviedo, en mi carácter de investigador, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento de las Pymes familiares de la provincia de Córdoba, Argentina; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

Su participación no implica ningún tipo de riesgo, como tampoco beneficio.

La participación solicitada se enmarca en un procedimiento de investigación, dicha participación es voluntaria, y libre de negarse a participar, o en caso de brindar su consentimiento para participar, es libre de abandonar la investigación en cualquier etapa, sin que esto signifique un perjuicio para el mismo.

Firma:



Fecha:

13/09/21

Respuesta a cuestionario: Empresa 1

#### Categoría 1: Características

**1) ¿A qué sector pertenece la empresa y que actividad realiza?**

Somos un comercio de venta minorista de electrodomésticos.

**2) ¿Cuándo y cómo se formó?**

Nos formamos como un emprendimientos familiar en el año 1993.

**3) ¿Quiénes se encuentran en la dirección de la empresa? ¿Son todos familiares?**

En la dirección estamos yo y mi hermana. Después mis hijos (2) y mis sobrinos (2). Están en el área de ventas y abastecimiento.

**4) ¿Cuántos empleados tienen en total?**

En total somos 9, 6 familiares y 3 no familiares, que están en atención al cliente.

**5) ¿Cuál es, en niveles estimados, el promedio de facturación anual?**

En promedio te diría unos 80 millones.

#### Categoría 2: Contexto PyME

**6) ¿Cómo caracterizaría al contexto del año 2021?**

Volátil creo que es la palabra que encaja. En el 2020 tuvimos una baja importante de ventas que fue mejorando hacia finales de año. En este nuevo año estamos un poco mejor pero sigue con bajas, la gente no está comprando, y estos productos tienen un precio alto, siempre dependiendo de las marcas. Los clientes buscan marcas más baratas, con garantías y financiación.

**7) ¿Cómo fue el año 2021 para su empresa?**

No fue necesario preguntarlo, se respondió con la pregunta 6.

**8) ¿Qué tipos de problemas a nivel interno presentaron durante el año 2020-2021?**

Nos aumentaron muchos los costos, la inflación golpea fuerte en todos los ámbitos. El recorte de ventas también nos afectó para pagar a los proveedores en tiempo, se fueron acrecentando las deudas con ellos y también el tema de pago de impuestos, que se hace por obligación pero nos quita mucho oxígeno.

**9) ¿Estos problemas fueron generados por el contexto o ya existían?**

Es algo continuo, no creo que se creó únicamente por la pandemia y todo lo que pasó el año pasado. Los impuestos por ejemplo no es que se dispararon de un año a otro, siempre hubo mucha presión, lo que pasa es que la disminución de ventas, la inflación,

las restricciones te ponencia estos problemas digamos. Pero es algo que ya venía de antes y se profundizó.

**10) ¿Estos problemas se basaban en necesidades de financiamiento?**

Sobre todo con los proveedores sí.

**11) ¿Qué necesidades de financiamiento tuvieron?**

Para comprar la mercadería, es decir los artículos que se disponen a la venta, necesidades de pagarles a los proveedores. Después lo que decíamos tributos, mantener el funcionamiento de la empresa cuando los ingresos son bajos y los costos no te parar de aumentar.

Categoría 3: Financiamiento

**12) ¿Qué fuentes de financiamiento internas utilizaron para contrarrestar el contexto del 2021?**

Internas te diría que usamos las ventas, no sé si las catalogaría como financiamiento, pero todo lo que entra se usa.

**13) ¿Qué fuentes de financiamiento externas utilizaron para contrarrestar el contexto del año 2021?**

Proveedores, refinanciar las deudas, sobre todo las más altas y con los que tenemos buena relación, con cheques a plazo hasta unos 120 días y ajustando la deuda con intereses, no te queda otra, sino te cortan la cadena y no vendes. Lo mismo hacemos para tener flujo líquido, descontamos los cheques en los bancos, a veces en financieras si es muy urgente pero el gasto es más caro te sacan casi el 30%.

Categoría 4: Acceso al financiamiento

**14) ¿Accedieron a algún programa promocionado por Estado? ¿A cuáles?**

No, te pedían requisitos muy difíciles de cumplir, ajenos a la realidad básicamente. Las opciones están pero no convienen, capaz por el interés sí, pero los montos no nos daban.

**15) ¿Cuáles fueron los beneficios advertidos por el uso de estas fuentes?**

Con los proveedores no quedarse sin mercadería, te presionan mucho, lo cual está bien vos tenes una responsabilidad y obligación que cumplir. Con los cheques podes maniobrar en el corto plazo.

**16) ¿Qué dificultades presentaron al momento de adquirir estos fondos?**

Tiempo más que nada, adquirirlos es fácil pero tenes que hacer reuniones, no una sino varias hasta que se concreta, mucha ida y vuelta hasta que se concreta. Con los cheques no es muy fácil la operatoria no suele haber trabas.

Respuesta a cuestionario: Empresa 4.

#### Categoría 1: Características

**1) ¿A qué sector pertenece la empresa y que actividad realiza?**

Sector comercial mayorista de bazar, le vendemos a otros locales, también al por menor a clientes finales pero la mayor cuota esta en comercios minoristas.

**2) ¿Cuándo y cómo se formó?**

En el 2006, empezamos como negocio minorista y después fuimos sumando más productos, nuevos contactos con proveedores, vimos la necesidad y la posibilidad de nosotros abastecer a los comercios y nos ha ido muy bien desde entonces, ya desde el 2010 más o menos.

**3) ¿Quiénes se encuentran en la dirección de la empresa? ¿Son todos familiares?**

Como gerente estoy yo, mi esposa que es licenciada en el área de administración y mi hijo que está estudiando que la ayuda a la madre y cuestiones contables. Eso sería familiar, el resto no son de la familia pero los consideramos como nuestra familia, somos un grupo muy unido.

**4) ¿Cuántos empleados tienen en total?**

Somos 10 empleados en total.

**5) ¿Cuál es, en niveles estimados, el promedio de facturación anual?**

De 80 a 90 millones, no es estático pero en esos niveles más o menos.

#### Categoría 2: Contexto PyME

**6) ¿Cómo caracterizaría al contexto del año 2021?**

Y mira la cosa no es muy positiva que digamos. Por suerte nuestra actividad no se vio tan afectada, es más en el 2020 tuvimos hasta crecimiento de algunos productos. Pero es complicado, hay que ser cautos, ni volverse muy loco ni entusiasmarse tanto después de un buen mes.

**7) ¿Cómo fue el año 2021 para su empresa?**

Viene repuntado, el 2020 fue bueno dentro de todo, respecto a otros sectores. Al principio no atendíamos pero empezamos a vender mucho por internet, vemos que repunta, cautela sobre todo, no creo que económicamente el país pegue el salto pero esperamos y queremos, obviamente, que mejore.

**8) ¿Qué tipos de problemas a nivel interno presentaron durante el año 2021?**

Bueno sobre todo tema costos, mucho costo, aumento de los precios de mercadería, complicado para ajustar los precios, no se puede tan directo porque te afecta las ventas. La relación con los proveedores, a veces no entregan a tiempo, ellos también tienen sus

problemas pero es importante mantener la cadena aceitada. Esto complica pagarles después a tiempo, que no se te desajusten las cuentas, ahora es normal pero a la larga se te complica.

**9) ¿Estos problemas fueron generados por el contexto o ya existían?**

Diría que se fueron generando en lo que fue año pasado, con las restricciones, muchos vienen de Buenos Aires, y ahora mal que mal va mejorando.

**10) ¿Estos problemas se basaban en necesidades de financiamiento?**

Con los proveedores siempre, financiarse es necesario, no la puedes poner toda junta. También lo que hace a mantener el funcionamiento, pagar sueldos, no hubo mucho problema ahí pero tampoco es sencillo. Pagar todo lo que es tercerizado, asesoramientos, sistemas por ahí nos endeudamos en ese sentido, no que tomamos financiamiento sino que se atrasaban los pagos y te aumenta la deuda.

Categoría 3: Financiamiento

**11) ¿Qué fuentes de financiamiento internas utilizaron para contrarrestar el contexto del 2021?**

Ingresos, aportes que hicimos desde la familia, vendimos un espacio que solíamos usar para oficina pero ya era un depósito y una empresa vecina requería de un espacio similar, optimizamos lo nuestro y eso nos ayudó a generar ingresos, no mucho pero ayudó.

**12) ¿Qué fuentes de financiamiento externas utilizaron para contrarrestar el contexto del año 2021?**

Proveedores, bancos la cuenta corriente para pagar sueldos, cheques pero no sacamos crédito ni nada por el estilo.

Categoría 4: Acceso al financiamiento

**13) ¿Accedieron a algún programa promocionado por Estado? ¿A cuáles?**

No, lo analizamos al principio del 2020, tema ATP era interesante pero decidimos no hacerlo. Creo que fue bueno fijate, los sueldos los podemos pagar, y el que accedió a ese crédito ahora se embroma porque te ponen otras restricciones.