

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

Acceso al financiamiento en Pymes familiares metalúrgicas de Córdoba

Access to financing in metallurgical family SMEs in Córdoba

Autor: Gastón Lanza

Legajo CPB02503

DNI: 37095330

Tutor: Alfredo González Torres

Argentina, julio, 2021

Resumen

En la presente investigación se ha analizado el acceso al financiamiento con el que cuentan las pymes de origen familiar de la ciudad de Córdoba del sector industrial metalúrgico, teniendo en cuenta el contexto de inestabilidad del año 2021. El objetivo fue describir el grado de accesibilidad al financiamiento en función de las problemáticas que atraviesan, las fuentes de financiamiento empleadas y la identificación de oportunidades de financiamiento actuales que podrían ayudar a superar el contexto de inestabilidad.

La metodología fue no experimental, descriptiva y cualitativa, analizando a 5 pymes familiares elegidas por medio de un criterio no probabilístico por cuotas, estudiándolas en base a entrevistas y realizando un análisis documental sobre antecedentes y organismos que publican información sobre las alternativas de financiamiento.

Se puede decir que las pymes familiares metalúrgicas presentan un alto grado de acceso al financiamiento ya que cuentan con un buen manejo de su gestión financiera, además de que existen múltiples alternativas que pueden ser empleadas por las organizaciones para cumplir con sus objetivos y contrarrestar los desafíos del contexto.

Palabras clave: Pymes. Industria. Metalúrgica. Financiamiento. Inestabilidad.

Abstract

In this research, the access to financing available to SMEs of family origin in the city of Córdoba in the metallurgical industrial sector has been analyzed, taking into account the context of instability in 2021. The objective was to describe the degree of accessibility to the financing based on the problems they are going through, the sources of financing used and the identification of current financing opportunities that could help overcome the context of instability.

The methodology was non-experimental, descriptive and qualitative, analyzing 5 family SMEs chosen by means of a non-probabilistic criterion by quotas, studying them based on interviews and carrying out a documentary analysis on background and organizations that publish information on financing alternatives.

It can be said that metallurgical family SMEs have a high degree of access to financing since they have a good management of their financial management, in addition to the fact that there are multiple alternatives that can be used by organizations to meet their objectives and counteract the challenges context.

Keywords: SMEs. Industry. Metallurgical. Financing. Instability.

Índice

Introducción	1
Presentación de antecedentes.....	2
Elementos teóricos esenciales.....	4
Problema de investigación	12
Objetivo general.....	14
Objetivos específicos	14
Métodos	15
Diseño	15
Participantes.....	15
Instrumentos	15
Análisis de datos	16
Resultados.....	17
Problemáticas que atraviesan las empresas	18
Fuentes de financiamiento utilizadas.....	18
Oportunidades de financiamiento	20
Discusión	22
Interpretación de los resultados	22
Limitaciones y fortalezas de la investigación.....	28
Conclusiones y recomendaciones	29
Recomendaciones de futuras líneas de investigación.....	31
Referencias	32
Anexo.....	34

Índice de tablas

Tabla 1: Categorías Pymes 2021 – facturación	7
Tabla 2: Categorías Pymes 2021 – cantidad de empleados	7
Tabla 3: Análisis de datos	16
Tabla 4: Presentación de las organizaciones	17
Tabla 5: Problemáticas que atraviesan las Pymes familiares	18
Tabla 6: Fuentes internas de financiamiento	19
Tabla 7: Fuentes externas de financiamiento.....	19
Tabla 8: Destinos de las fuentes de financiamiento internas	20
Tabla 9: Destinos de las fuentes de financiamiento externas	20
Tabla 10: Verificación de oportunidades según Pymes familiares.....	21
Tabla 11: Oportunidades de financiamiento para Pymes familiares	25

Introducción

En el presente trabajo se realizó un análisis sobre el grado de acceso al financiamiento que presentan las Pymes familiares durante los contextos de inestabilidad. Se realizó un enfoque sobre las Pymes de la ciudad de Córdoba que se encuentran en el sector industrial metalúrgico, abordándolas respecto a los acontecimientos que estas transitan durante la inestabilidad económica caracterizada en el año 2021.

Para analizar el grado de acceso al financiamiento se buscó identificar la situación en la cual se encuentra el sector industrial metalúrgico, tanto a niveles nacionales como provincial y sectorial en la ciudad de Córdoba Capital. Además se realizó un relevamiento de las fuentes de financiamiento que son utilizadas por dichas Pymes familiares en relación al origen y destino de los fondos adquiridos, como también un análisis sobre las oportunidades de financiamiento que existen en la actualidad y que sirven para superar los contextos inestables y brindar posibilidades de estabilidad y crecimiento sobre las organizaciones.

Para estructurar el trabajo, se comenzó por la presentación de antecedentes que tienen una amplia conexión con el trabajo realizado, pudiendo destacar atributos sobre el financiamiento en las Pymes familiares, denotando las dificultades y problemáticas que estas presentan. En base a estos lineamientos, se pudo realizar la revisión teórica de los elementos esenciales que deben tenerse en cuenta respecto al financiamiento, su planificación, la operatoria en las Pymes, y la importancia que este tiene en el desarrollo y crecimiento de las organizaciones. Además, se realizó un estudio literario sobre las definiciones de la empresa familiar, esto con el fin de destacar las diferencias de las mismas sobre empresas convencionales, es decir no familiares, y como dicha distinción tiene un impacto en las decisiones de financiamiento.

En base a estos lineamientos, se pudo determinar la problemática de investigación y los objetivos sobre los que se concretó el trabajo, siendo los expuestos en los primeros párrafos, es decir la situación del contexto del sector industrial metalúrgico, las fuentes de financiamiento utilizadas, y las oportunidades de financiamiento existentes durante el ciclo del 2021.

Presentación de antecedentes

El primer antecedente que se presenta fue realizado por Rosillón (2009) el cual fue titulado “Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente” desarrollado en Maracaibo, Venezuela.

El mismo desarrolla un relevamiento teórico y análisis de empresas con el fin de detectar las mejores herramientas que una organización debe llevar adelante para gestionar sus finanzas. Rosillón (2009) considera que la herramienta del análisis financiero es relevante debido a que permite medir, en términos reales, la situación en la cual se encuentra una empresa, recopilando información de índole económica y financiera, para en función de la misma llevar adelante planificaciones financieras.

Además, se expresa que la herramienta del análisis financiero contribuye a la detección de inconsistencias a nivel interno, lo que ayuda a aplicar medidas correctivas con el fin de solucionarlas de manera rápida y respondiendo a los objetivos de la empresa (Rosillón, 2009).

En especial, el análisis financiero se basa en calcular diferentes indicadores financieros que plantean la situación de la empresa respecto a su liquidez, a su solvencia, al nivel de endeudamiento que presentan, y la rentabilidad operativa. Dichos indicadores ayudan a reconocer las circunstancias que atraviesan las empresas y de esta manera contribuyen a realizar planificaciones a largo plazo para generar los procesos que impliquen un crecimiento y desarrollo de las mismas (Rosillón, 2009).

El estudio concluye en que el análisis financiero es una herramienta a nivel gerencial fundamental para una empresa, sin importar sus dimensiones y el sector al cual pertenezcan, ya que plantea un conocimiento de las situaciones financieras actuales, la posibilidad de administrar los diferentes recursos financieros y económicos con los que se disponen y planificar lo que pueda suceder en un futuro (Rosillón, 2009).

Este antecedente es de amplia relevancia para este trabajo debido a que aporta herramientas puntuales que las empresas pueden hacer uso con el fin de mejorar su situación financiera, pudiendo así tomar decisiones de manera correcta que se encuentren alineados a los objetivos empresariales.

Como segundo antecedente, se presenta la investigación realizada por Torres (2017) titulada “Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras” realizado en Perú. La misma fue de carácter cuantitativo con un alcance descriptivo, realizando un trabajo de campo sobre las empresas de la ciudad de Trujillo, Perú.

En el estudio se destaca que las organizaciones, Pymes, carecen de estructuras formalizadas lo que atribuye a una desorganización a nivel interno que influye en las decisiones de financiamiento de estas, llevándolas a la utilización de una sola fuente de financiamiento, en este caso relacionada a los propietarios de la firma, que a su vez son sus propios directivos (Torres, 2017).

Lo que se expone entonces es que las Pymes se financian principalmente a través del autofinanciamiento, y dentro de este, en su mayoría a través del aporte de los socios, lo cual genera una restricción a la ganancia que estos propietarios puedan generar con el negocio (Torres, 2017).

Las razones por las que utilizan este financiamiento se basan a que no cuentan con un proceso para la evaluación de fuentes de financiamiento externas, debido a que carecen de estructuras formalizadas y de tiempos suficientes para realizar las documentaciones requeridas por los organismos financieros (Torres, 2017).

En este sentido, se puede decir que al utilizar solo una fuente de financiamiento, las empresas se encuentran estancadas, sin la posibilidad de crecer en el largo plazo a través de la utilización del endeudamiento. Además, al carecer de procedimientos formalizados en cuanto a la gestión financiera, una decisión como estas, sin ser procesada de manera correcta, puede traer grandes dificultades en el futuro inmediato de las organizaciones (Torres, 2017).

El antecedente es de amplia importancia ya que aporta datos relevantes en cuanto a la utilización de las fuentes de financiamiento en las Pymes, y a los desafíos estructurales que estas presentan.

Habiendo presentado los antecedentes, se exponen los principales lineamientos teóricos que se relacionan con la temática y las investigaciones analizadas.

Elementos teóricos esenciales

Las finanzas pueden definirse como las metodologías mediante las cuales una organización lleva adelante la gestión y administración del dinero. En este sentido, las finanzas se relacionan a los procesos implicados en la obtención de fondos para destinarlos a una operación o proyecto en particular, teniendo en cuenta las instituciones financieras participantes en dicho proceso, los mercados financieros, y los instrumentos o fuentes de financiamientos particulares para generar un flujo de dinero que permita la sostenibilidad de las empresas (Gitman, 2003).

Así, los administradores del financiamiento en una empresa llevan a cabo múltiples actividades, tales como el análisis de la organización, la parametrización de la información, el establecimiento de objetivos, la planificación de los mismos, el armado de presupuestos y proyecciones financieras, la dirección de dichos planes, y la evaluación y control de las acciones implementadas para corregirlas de manera rápida, pudiendo respetar las expectativas y metas de los ejecutivos y propietarios de la organización (Ortega Castro, 2008).

Sin embargo, el alcance que tenga la función administrativa en las organizaciones dependerá en gran medida de su composición y estructura, o dicho en otras palabras del tamaño que estas presenten. De esta manera, en organizaciones pequeñas la administración financiera suele desarrollarse dentro del área de contabilidad, y conforme la empresa vaya creciendo, se diferenciarán áreas o departamentos específicos para el desarrollo de dichas funciones (Gitman, 2003).

Dado a que el estudio se centró sobre las pequeñas y medianas empresas, es importante destacar algunos de los roles que coexisten y se relacionan en sus estructuras organizativas respecto a la gestión del financiamiento. En las empresas pequeñas pueden encontrarse dos roles bien marcados, por un lado el tesorero y el contralor, en donde ambos deben trabajar de manera interrelacionada, brindando información relevante a los directivos para la toma de decisiones estratégicas.

El tesorero, también conocido como administrador financiero, se encarga de realizar todas las actividades vinculadas a la administración de las finanzas, tales como la

planificación financiera, la búsqueda y obtención de los fondos requeridos, la toma de decisiones para la realización de inversiones y la administración de los flujos de entrada y salida de dinero (Gitman, 2003).

Por consiguiente, el contralor, también conocido como contador lleva adelante las acciones contables de la empresa, es decir la registración y conformación de la información que se genera en el área de tesorería y en el resto de áreas comerciales de la empresa. En concreto, lleva a cabo acciones relacionadas a la contabilidad empresarial, a la administración y planificación tributaria y a la planificación y estructuración de los costos empresariales (Gitman, 2003).

De esta forma se puede decir que el administrador financiero suele concentrarse sobre acciones con una amplia relación a nivel externo, buscar los fondos necesarios para poner en funcionamiento las operaciones y proyectos de inversión; y por el contrario, el contador se asocia a acciones más bien internas que ayudan a la eficiencia en el manejo de recursos y que permiten generar condiciones aptas para el crecimiento de los ratios financieros, principalmente relacionados a la generación de utilidades, la rotación de activos, el plazo de cobranza y pagos, la rentabilidad de los accionistas y de la empresa, entre otros.

Puede entonces evidenciarse que dependiendo de la estructura y dimensión de la empresa estos puestos y funciones a veces suelen ser difíciles de diferenciar, en especial en las pequeñas empresas. Esto permite observar que existe una relación estrecha entre las funciones, en donde se distinguen principalmente porque el Contador se concentra en el desempeño interno de la empresa, evaluando su posición financiera y la capacidad de hacer frente a las obligaciones tributarias. En cambio, el administrador financiero: se enfoca en la generación de flujos de dinero, es decir en la entrada y salida de éste, generando las condiciones para que la empresa pueda cumplir con sus obligaciones y objetivos de largo plazo.

Como se ha planteado, las funciones y los cargos relacionados a la gestión financiera distarán mucho en función del tamaño de las organizaciones. En Argentina, cerca del 99% de las empresas son Pymes, lo que significa que son las principales en generar

valor añadido al país, ya sea contribuyendo parte de sus utilidades en forma de impuestos para que el país, mediante inversiones, pueda crecer en ámbitos de infraestructura, sociales, educación, salud, entre otros aspectos. Además las Pymes generar una importante contribución a la creación de empleo, manteniendo de esta manera una estabilidad uniforme a nivel país, permitiendo su crecimiento (Guercio, Briozzo, Vigier, y Martínez, 2020).

Un aspecto a destacar es que en Argentina, existe una concentración de las Pymes en la región centro, especialmente en la provincia de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe, lo que implica una dificultad a la hora de generar los beneficios antes mencionados a escala nacional (Guercio et al, 2020).

Si bien se consideró que las Pymes presentan una importante contribución al crecimiento económico de una región en particular y de un país, durante los contextos de inestabilidad la situación puede invertirse, es decir que se vuelve más compleja la estabilidad de las Pymes y por ende sus contribuciones al Estado y a la sociedad.

Ya sea por decisiones ineficientes de los gobiernos o por factores ajenos al país, la economía de un país se encuentra fuertemente influenciada por muchas variables, por lo que generar las condiciones para que las Pymes pueden mantenerse en el mercado son altamente necesarias (Ángel y Lozano, 2018).

Contar con una estabilidad a nivel económico ayudará a las Pymes a realizar las acciones mencionadas anteriormente, es decir a la administración y contabilidad financiera de manera óptima. En cambio durante los contextos de inestabilidad estos aspectos se vuelven más complejos, generando inconvenientes a nivel interno, muchas veces difíciles de afrontar por la dificultad de generar los suficientes fondos para mantener las operaciones activas y para obtener fondos, ya sean internos o externos, lo que puede llevar a la quiebra de las empresas, y con esto a la pérdida de múltiples puestos laborales.

Como se venía explyando, existen amplias diferencias en cuanto a las dimensiones de las empresas respecto a las funciones vinculadas a la administración y gestión financiera, en donde las grandes empresas, con un mayor grado de formalidad y consolidación en el mercado, cuentan con procedimientos y departamentos bien marcados que contribuyen a una mayor eficiencia. En tanto, en las pequeñas y medianas empresas, el proceso se vuelve

más complejo, dado a que existe, en muchos casos, una superposición de roles y de funciones que no contribuyen a la eficiencia operativa y estratégica, sino que generan problemáticas a niveles internos que dificultan los procesos ágiles para la toma de decisiones (Ortega Castro, 2008).

En Argentina, las pequeñas y medianas empresas, son comprendidas en sectores tales como el comercio, los servicios, la industria, minería y el sector agropecuario. La distinción de cada categoría, plantada por AFIP, determina los niveles de facturación que dichas organizaciones pueden generar en el lapso de un ejercicio económico, encontrando 4 categorías, según ventas y la cantidad de empleados.

Tabla 1: Categorías Pymes 2021 – facturación

Categorías	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	\$ 24.990.000	\$ 12.190.000	\$ 57.000.000	\$ 45.540.000	\$ 30.770.000
Pequeña	\$ 148.260.000	\$ 79.540.000	\$ 352.420.000	\$ 326.660.000	\$ 116.300.000
Mediana tramo 1	\$ 827.210.000	\$ 658.350.000	\$ 2.588.770.000	\$ 2.530.470.000	\$ 692.920.000
Mediana tramo 2	\$ 1.240.680.000	\$ 940.220.000	\$ 3.698.270.000	\$ 3.955.200.000	\$ 1.099.020.000

Fuente: extraído de Afip (2021).

Tabla 2: Categorías Pymes 2021 – cantidad de empleados

Categorías	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana tramo 2	590	535	345	345	215

Fuente: extraído de Afip (2021).

Contando con un reconocimiento de la gestión financiera en las empresas, la manera en la cual se categorizan las Pymes en la Argentina y los beneficios y desventajas que tienen estas durante los contextos de inestabilidad, se pasan a presentar las fuentes de financiamiento que pueden emplear las organizaciones.

Las fuentes de financiamiento se pueden dividir en dos grandes grupos, por un lado las alternativas internas y por otro las opciones externas. En cuanto a las fuentes de

financiamiento internas, también denominadas como autofinanciamiento, se pueden utilizar los fondos generados por la venta de los bienes o servicios producidos, principalmente utilizados para financiar el capital de trabajo, es decir destinos de corto plazo (García y Adame, 2017).

Otras de las fuentes a nivel interno se basan en el aporte que realizan los socios o propietarios de las firmas, la categorización de estos dependerá del tipo societario que presenten. A su vez los socios accionistas o propietarios podrán hacer uso de los fondos que no hayan sido distribuidos en el último ejercicio económico para utilizarlos ya sea para el capital de trabajo u obligaciones con terceros, tanto proveedores, entidades financieras o el Estado (García y Adame, 2017).

Si bien estas fuentes internas presentan la ventaja de ser fáciles de conseguir, tienen la desventaja de que no son ilimitados, es decir que en algún momento los mismos no existirán, creando amplias dificultades en la gestión empresarial, pudiendo llevar a estas al cierre.

Guercio et al (2020) mencionan que durante los contextos de inestabilidad, las Pymes cuentan con un recorte en sus ingresos por ventas, estos generados por la disminución del consumo, ya sea de los consumidores finales o de otras organizaciones, lo que dificulta el uso del financiamiento para el capital de trabajo a través de los recursos propios.

Puede observarse entonces que existen alternativas a nivel interno, sin embargo las empresas deberán generar un proceso de gestión del financiamiento óptimo para evitar complicaciones a futuro.

En cuanto a las alternativas de financiamiento externas, la principal y más conocida por los directivos Pymes se basa en el financiamiento bancario, ya sea a través de organismos públicos como privados. Sin embargo, esta no es la única fuente de financiamiento a nivel externo, sino que existe un alto número de opciones, muchas de ellas en Argentina vinculadas al sector bancario pero que no necesariamente se basen en créditos (Guercio et al, 2020).

En este contexto, se pueden mencionar como alternativas de financiamiento externo al uso de Sociedades de Garantía Recíproca, capitales semilla, capital de riesgo, leasing financiero, factoring, obligaciones negociables, uso de cheques de pago diferido, acuerdos bancarios para uso de descubierto, fondos del Estado y aporte de socios externos, entre otros (Guercio et al, 2020).

La elección de las fuentes de financiamiento dependerá en gran medida de la situación en la cual se encuentren las Pymes y en la manera en la que éstas desarrollen su función financiera, es decir la administración de los fondos y las actividades contables que garantizarán el funcionamiento óptimo de estas.

Reconociendo entonces la importancia del financiamiento en las Pymes y las diferentes fuentes que existen, tanto a nivel interno como externo, se pasa a realizar una descripción de los conceptos más fundamentales sobre las empresas familiares, ya que como se mencionó al inicio, las mismas cuentan con importantes diferencias de las no familiares.

En la actualidad no existe un concepto universal para comprender a la empresa familiar, sin embargo la distinción más relevante se basa en que la estructura organizacional se encuentra conformada tanto por miembros que pertenecen a un grupo familiar, como aquellos externos a la familia. En muchos casos, especialmente en las organizaciones incipientes o pequeñas, todos los miembros suelen ser familiares (Bazán, 2012).

Como toda empresa, el negocio familiar busca el crecimiento a largo plazo, sin embargo una característica que tiene en común este tipo de empresas refiere a que buscan que dicho crecimiento se genere sin perder la perspectiva familiar. Esto es así debido a que el negocio familiar no solo debe ser concebido como una empresa sino que se plantea como un recurso para el mantenimiento económico de todo un grupo familiar (Esparza Aguilar, García Pérez de Lema, Duréndez Gómez Guillamón, 2010).

De esta manera, las empresas familiares deberán establecer un proceso de gestión muy afinado que permita crear las condiciones aptas para una gestión eficiente a nivel negocio y un proceso que ayude a incorporar a nuevos familiares para que puedan tomar las riendas de la dirección (Esparza Aguilar et al, 2010).

Entre estos procesos se puede mencionar al protocolo familiar y al plan de sucesión. El protocolo familiar hace referencia a un conjunto de normas y políticas internas, de índole familiar, que ayuda a establecer parámetros y pautas para la toma de decisiones y la administración de los fondos, diferenciando aquellos recursos que pertenecen exclusivamente a la empresa y que no pueden ser empleados al libre albedrío por los familiares en cuanto a sus aspiraciones u objetivos personales. Principalmente se hace referencia al manejo de recursos económicos y financieros, ya que una mala gestión, como se venía explayando, puede crear condiciones negativas en el futuro de la empresa, poniendo en riesgo el sostenimiento económico de toda una familia (Bazán, 2012).

En cuanto al plan de sucesión, este se basa en la planificación a largo plazo para transmitir la posesión y dirección del negocio hacia las nuevas generaciones. En general, las empresas familiares suelen encontrarse gestionadas por la primera generación, es decir por los socios fundadores, o bien en la segunda generación, es decir sus hijos, sin embargo existe un bajo potencial de empresas que se encuentren en la tercera e incluso en la cuarta generación (Bazán, 2012).

Lo expuesto, permite concluir que las empresas familiares cuentan con un alto riesgo de cierre, preferentemente durante la segunda generación, los cuales son generados por una serie de crisis internas que van generándose y que, ante la falta de los instrumentos presentados, no se pueden solucionar, llevando al cierre de las mismas.

El principal problema que se evidencia en las empresas familiares se basa en una contraposición de intereses entre sus miembros y la falta de delegación de los fundadores o directivos hacia las futuras generaciones. De esta forma se considera relevante llevar a cabo un proceso para formalizar estos instrumentos, creando las condiciones para que paulatinamente la empresa familiar se dirija hacia el crecimiento y el sostenimiento de la familia.

Los objetivos de las empresas familiares se basan en mantener un crecimiento a nivel organización, contribuir a la sostenibilidad económica de la familia, poder integrar tecnología de punta en sus procesos, lo que traerá una mayor eficiencia, internacionalizarse en mercados externos, y por último la salida al mercado de valores, acciones que logran en

su mayoría las empresas que se encuentran entre la tercera y cuarta generación (Esparza Aguilar et al, 2010).

Como se explicaba, en las organizaciones familiares existen muchos individuos con objetivos contrapuestos, esto es así debido a que en la misma coexisten, a lo que se denomina como subsistemas familiares. Dichos subsistemas están compuestos por la familia, los propietarios y la empresa. Cada relación entre unos y otros genera nuevos subsistemas, que requieren de los instrumentos mencionados para minimizar el nivel de conflictos que se generan en estos y así contribuir a una gestión eficiente a nivel general.

Dentro de los subsistemas se encuentran:

- Familiares externos a la empresa.
- Empleados no familiares.
- Propietarios o accionistas no familiares.
- Propietarios o accionistas familiares.
- Empleados familiares.
- Empleados propietarios no familiares.
- Familiares, empleados y propietarios.

Se puede ver en base a lo planteado que existen múltiples propósitos y objetivos en cada uno de los subsistemas de las empresas familiares, por eso radica la importancia de llevar adelante la gestión de dicho negocio a través de instrumentos específicos.

Sin embargo existe una complejidad para la formalización de los instrumentos debido a que las estructuras de las Pymes no suelen estar definidas de manera concreta y correcta, lo que implica todo un proceso de planificación a nivel general que requiere de recursos económicos y temporales que muchas veces estas empresas no presentan. Aquí se puede evidenciar otra de las problemáticas que se generan en las pequeñas y medianas empresas.

En este sentido, será fundamental crear herramientas y procesos que permitan la continuidad de la empresa familiar en contextos de inestabilidad, los mismos generados a partir de los instrumentos especiales para los negocios familiares y también la planificación

de las finanzas, lo cual traerá beneficios y ventajas por sobre el resto de organizaciones, pudiendo de esta manera crear ventajas competitivas.

Habiendo descrito los elementos teóricos esenciales, se puede decir que las Pymes familiares cuentan con importantes desafíos de cara a su crecimiento y estabilidad, los cuales podrán ser encarados y solucionados a partir de un proceso de planificación bien organizado.

Como bien mencionaba Ortega Castro (2008) las Pymes requieren de un proceso de planificación financiera que incluyan a todas las facetas de la organización, permitiendo así el cumplimiento de los objetivos de todos y cada uno de los miembros involucrados en una empresa, tanto internos como externos, es decir de sus miembros familiares, no familiares, objetivos personales, profesionales, como también de miembros externos tales como propietarios, instituciones financieras, mercados, clientes, el Estado y los organismos gubernamentales de la jurisdicción en la cual se desenvuelva la empresa.

Problema de investigación

De acuerdo con lo expuesto, se ha logrado evidenciar que la tarea del financiamiento es un elemento fundamental en la gestión empresarial, ya que aporta datos suficientes para reconocer la situación en la cual están las empresas y a partir de ello realizar las planificaciones necesarias para contribuir al cumplimiento de los objetivos.

Sin embargo, se ha destacado que las Pymes cuentan con una dificultad a la hora de vincular la gestión del financiamiento en sus operaciones, contando con un bajo nivel de formalización de sus estructuras y procesos, lo que dificulta la planificación más allá del corto plazo.

Además, durante los contextos de inestabilidad estos procesos se vuelven más complejos, dado a que las Pymes cuentan con mayores factores a nivel externo que influyen en su desenvolvimiento, generando complicaciones para planificar.

Por otro lado, se destaca que las Pymes cuentan con pocas opciones de financiamiento, o más bien que utilizan solo algunas de ellas ya sea por falta de

conocimiento o porque no buscan endeudarse y perder el control sobre la gestión y propiedad empresarial.

Principalmente utilizan el financiamiento interno, que durante los contextos inestables, ante una baja generación de flujos de ingresos por recortes en la actividad económica, cuentan con recursos limitados para financiar sus operaciones y sus proyectos a largo plazo, nuevamente afectando a la planificación, a la capacidad de hacer frente a sus obligaciones, ubicándolas en una situación de riesgo de cierre.

Por otro lado, en las empresas familiares coexisten una serie de miembros que presentan objetivos y desafíos diferentes, lo que genera una nueva dificultad sobre la gestión de la empresa, ya que no solo deberán valer por la eficiencia a nivel gerencial sino también a nivel familiar.

En este sentido, se define a la problemática de investigación bajo el reconocimiento del grado de acceso al financiamiento que tienen las Pymes durante los contextos de inestabilidad, haciendo hincapié en las organizaciones familiares radicadas en la ciudad de Córdoba y en el sector metalúrgico.

Para responder a dicha problemática fue necesario identificar en concreto cuál es la situación que atraviesan las Pymes de dicho sector, reconocer las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes, categorizándolas en internas y externas, y describiendo sus características más fundamentales.

Por otro lado, también se requirió de la identificación de otras oportunidades de financiamiento que le sirvan a las empresas familiares a superar los contextos de inestabilidad que se transitan durante el contexto del año 2021.

En base a esta problemática, surgieron los siguientes interrogantes:

- ¿La gestión familiar influye en las decisiones de financiamiento?
- ¿Cómo planifican la gestión del financiamiento este tipo de empresas?
- ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan?
- ¿Cómo fueron los procesos para decidir las fuentes de financiamiento?
- ¿Cómo se encuentra el sector metalúrgico a nivel nacional, provincial y municipal?

- ¿Existen opciones de financiamiento especiales para este sector?
- ¿Quiénes ofrecen estas fuentes?

Para responder a los interrogantes y a la problemática de investigación se definieron los objetivos de la investigación, dividiéndolos en general y específicos, detallados a continuación.

Objetivo general

Describir el grado de acceso al financiamiento con el que cuentan las pymes familiares metalúrgicas de la ciudad de Córdoba considerando el contexto de inestabilidad del año 2021.

Objetivos específicos

1. Identificar las problemáticas que atraviesan las pymes familiares metalúrgicas en el contexto del año 2021.
2. Analizar las fuentes de financiamiento, internas y externas, que son utilizadas por las pymes familiares metalúrgicas.
3. Identificar las oportunidades de financiamiento que existen en la actualidad para superar el contexto de inestabilidad en las pymes familiares metalúrgicas.

Métodos

Diseño

El tipo de investigación realizado fue de carácter no experimental y transversal. La razón de su elección fue debido a que no se realizaron alteraciones sobre la información analizada y que la misma fue respecto a los fenómenos ocurridos durante el año 2021.

Siguiendo este planteamiento, el alcance del trabajo fue descriptivo, ya que se buscó dar cuenta de la situación que atraviesan las Pymes familiares metalúrgicas de la ciudad de Córdoba exponiendo los datos de acuerdo a la información suministrada por las fuentes. A su vez se definió el enfoque del trabajo, el cual fue cualitativo, empleados técnicas e instrumentos especiales para esta modalidad de trabajo, además de que los datos fueron difíciles de cuantificar debido a limitaciones relacionadas a la falta de representatividad.

Participantes

Para la elección de los participantes se debió reconocer en primer lugar la cantidad de empresas bajo las características de Pymes el cual asciende a unas 850 mil empresas a nivel país. A partir de eso, se determinó un criterio no probabilístico por cuotas, en donde los criterios de inclusión se basaron en que las empresas se encontraran radicadas en la ciudad de Córdoba, que fuesen empresas de origen y gestión familiar, que cumplieran con un mínimo de 10 años de antigüedad y que se encontrasen desarrollando actividades dentro del sector industrial metalúrgico. En base a ello, se escogieron 5 Pymes familiares que reunieron las características mencionadas.

Una vez determinadas las organizaciones, se establecieron como participantes a las personas que cuentan con el cargo de director, es decir que la fuente de información para el análisis de datos fue primaria. A estos participantes se les entregó un consentimiento informado (Anexo 1) en el cual se detalló el objetivo de estudio y el procedimiento a seguir para el relevamiento de información.

Instrumentos

Para analizar a las organizaciones se utilizaron dos instrumentos que se enmarcaron dentro del enfoque cualitativo. En primer lugar se realizó un acercamiento sobre los participantes, en este caso sobre los directores de las Pymes, a través de una entrevista en

profundidad, la cual se diseñó mediante un cuestionario que permitieron responder al primer y segundo objetivo específico (Anexo 2).

En segundo lugar, para dar respuesta al primer y último objetivo específico, se empleó el uso del instrumento de análisis de documentos, con el fin de identificar oportunidades de financiamiento para las Pymes del sector metalúrgico considerando el contexto del año 2021.

Análisis de datos

El análisis de los datos se realizó en base a dos tipos de fuentes, por un lado de fuentes primarias, siendo esta los directivos de las Pymes seleccionadas en la muestra. En segundo lugar, a partir de fuentes secundarias, siendo el análisis de documentos. A continuación se expone en detalle los aspectos analizados en cada categoría.

Tabla 3: Análisis de datos

<i>Objetivo específico</i>		<i>Aspectos a analizar</i>	<i>Instrumento empleado</i>	<i>Tipo de fuente</i>
1	Problemáticas que atraviesan las pymes familiares metalúrgicas en el contexto del año 2021	Contexto económico argentino	Análisis de documentos	Secundaria
		Situación del sector competitivo		
		Niveles de producción		
		Capacidad instalada	Entrevista en profundidad	Primaria
		Problemas que atraviesan		
		Financiamiento		
2	Fuentes de financiamiento, internas y externas, que son utilizadas por las pymes familiares metalúrgicas	Tipos de fuentes utilizadas.	Entrevista en profundidad	Primaria
		Origen de los fondos.		
		Destino de los fondos.		
		Proceso de adquisición de fondos.		
		Características de las fuentes (plazos, tasas de interés, garantías, etc).		
		Ventajas de las fuentes utilizadas.		
		Desventajas de las fuentes utilizadas.		
3	Oportunidades de financiamiento que existen en la actualidad	Posibles fuentes de financiamiento en:	Análisis de documentos	Secundaria
		UIA (Unión Industrial Argentina)		
		RED CAME		
		Ministerio de Desarrollo Productivo		
		Ministerio de Comercio e Industria de Córdoba		
		Fuentes de bancos privados y públicos		
		ADMIRA (Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina)		
		CIMCC (Cámara de Industriales Metalúrgicos y de Componentes de Córdoba)		

Fuente: elaboración propia.

Resultados

Para iniciar con los resultados se expone una descripción general de las Pymes familiares que fueron los casos de estudio de esta investigación.

Tabla 4: Presentación de las organizaciones

	Empresa N° 1	Empresa N° 2	Empresa N° 3	Empresa N° 4	Empresa N° 5
Sector	Industria Metalúrgica				
Actividad	Repuestos para automóviles	Plegado y torneado de piezas metálicas	Servicios industriales	Apreturas de aluminio	Materiales para la fabricación de bienes industriales
Antigüedad	43 años	12 años	23 años	18 años	33 años
Cantidad Empleados	12	6	4	7	14
Empleados familiares	4	2	3	2	5
Generación directiva	1ra Generación (2da en transición)	1ra Generación	1ra y 2da Generación	1ra generación	2° Generación (3ra en transición)
Puestos de los familiares	Director: fundador. Contador: hermano del fundador. Administrador: Hijo del fundador. Gte Producción: Hijo del contador	Hermanos cofundadores	Director: Fundador. Gte. Gral: hijo del fundador. Gte de ventas: Hijo del Gte. Gral.	Director: Fundador. Administrador: Hermano del fundador	Director: Hija del Fundador. Administrador: Hijo de directora. Gte de producción: Hno. del director. Gte de Vtas: hno. de directora Gte de RR.HH.: Hno. de directora
Facturación aproximada (2020)	\$ 60 Millones aprox	\$40 Millones aprox	\$ 40 Millones aprox	\$ 50 millones aprox	\$ 100 Millones aprox
Registro MiPyme	SI	NO	SI	SI	NO

Fuente: elaboración propia en base a cuestionarios.

Presentadas las organizaciones, se exponen a continuación los resultados organizados en función a cada objetivo específico, comenzando con las problemáticas que

atraviesan las empresas, luego el análisis de las fuentes de financiamiento, y por último la exposición de oportunidades de financiamiento para estas Pymes familiares.

Problemáticas que atraviesan las empresas

Para comenzar se hace una aproximación sobre el sector industrial y los rubros a los que pertenecen las Pymes familiares analizadas. El sector industrial fue uno de los más golpeados por la pandemia durante el año 2020, sin embargo conforme la reducción y apertura de las restricciones la actividad fue recuperándose paulatinamente, existiendo un panorama fructífero para las pymes.

Pese al panorama positivo, al entrevistar a las Pymes familiares se pudieron identificar situaciones problemáticas que afectan su desarrollo normal, teniendo una incidencia directa sobre su desempeño económico-financiero. Las siguientes son las respuestas brindadas por los directivos de las Pymes familiares.

Tabla 5: Problemáticas que atraviesan las Pymes familiares

Problemáticas	Empresa N° 1	Empresa N° 2	Empresa N° 3	Empresa N° 4	Empresa N° 5
Dificultad de abastecimiento de materias primas		X			X
Dificultad para el pago de obligaciones con proveedores	X	X		X	X
Dificultad para el pago de Sueldos y seguridad social	X				X
Dificultad para el pago de tributos (alta presión fiscal)	X	X	X	X	X

Fuente: elaboración propia en base a cuestionarios.

Fuentes de financiamiento utilizadas

El segundo punto se basó en el análisis de las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares. Las mismas se presentan para identificar las fuentes que utiliza cada una de las organizaciones, discriminando entre fuentes internas y externas.

Tabla 6: Fuentes internas de financiamiento

Fuentes Internas	Empresa N° 1	Empresa N° 2	Empresa N° 3	Empresa N° 4	Empresa N° 5
Aportes de socios		X		X	X
Reservas					
Fondos no distribuidos entre socios					
Otro: Indicar	Alquiler inmuebles				

Fuente: elaboración propia en base a cuestionarios

Tabla 7: Fuentes externas de financiamiento

Fuentes Externas	Empresa N° 1	Empresa N° 2	Empresa N° 3	Empresa N° 4	Empresa N° 5
Crédito bancario público				X	
Crédito bancario privado	X	X			
Documentos de pago a plazo (cheques)	X	X	X	X	X
Descubierto bancario en cta cte			X		X
Acuerdo con proveedores	X	X	X	X	X
Leasing financiero	X				X
Planes del Estado: Indicar	Moratoria de Afip	Moratoria de Afip			Moratoria de Afip
Otro: Indicar		Tarjeta Crédito			

Fuente: elaboración propia en base a cuestionarios

Reconociendo las fuentes de financiamiento empleadas por las Pymes familiares, se catalogaron los destinos de cada una de estas fuentes de financiamiento, evidenciando que la mayoría se utilizan para el capital de trabajo y para el pago de contribuciones con empleados y tributos.

En el siguiente gráfico se exponen las fuentes de financiamiento, diferenciando estas entre internas y externas, indicando la cantidad de empresas que hacen uso de las mismas.

Tabla 8: Destinos de las fuentes de financiamiento internas

Destino del financiamiento interno	Empresa N° 1	Empresa N° 2	Empresa N° 3	Empresa N° 4	Empresa N° 5
Sueldos y jornales	X	X	X	X	
Conceptos de seguridad social	X		X	X	
Compra de mercadería		X	X	X	X
Tributos			X	X	
Bienes de capital					
Compra de mobiliarios					
Ampliación de infraestructura					

Fuente: elaboración propia en base a cuestionarios

Tabla 9: Destinos de las fuentes de financiamiento externas

Destino del financiamiento externo	Empresa N° 1	Empresa N° 2	Empresa N° 3	Empresa N° 4	Empresa N° 5
Sueldos y jornales	X	X			X
Conceptos de seguridad social	X	X			X
Compra de mercadería	X	X	X	X	X
Tributos	X	X			X
Bienes de capital	X				X
Compra de mobiliarios			X		
Ampliación de infraestructura				X	

Fuente: elaboración propia en base a cuestionarios

Oportunidades de financiamiento

Reconocidas las fuentes de financiamiento que emplean las Pymes familiares y las situaciones problemáticas que atraviesan, se realizó una búsqueda y análisis documental para identificar oportunidades de financiamiento que podrían servirles a las Pymes, no solo a ampliar sus líneas de crédito sino a contrarrestar los problemas que presentan.

Dicha búsqueda se realizó siguiendo los portales y organismos presentados en la metodología, ya sea de fondos del Estado, cámaras industriales y bancos públicos y privados, identificando las siguientes:

- Fondos financiados por FONDEP.
- Inversión productiva del Banco BICE.
- Financiamiento para bienes de capital por Banco Nación.
- Línea de crédito Carlos Pellegrini por Banco Nación para capital de trabajo.
- Descuento de cheques.

- Línea factoring por Banco Nación.
- Leasing financiero por BID.
- Crédito a empresas con mujeres en conducción Línea BICE.
- Línea de financiamiento Bancor para bienes de capital.
- Plan de moratoria AFIP.

Considerando las características expuestas de las Pymes familiares y sus fuentes de financiamiento, como también sus problemáticas, se presenta a continuación las posibilidades de utilizar estas oportunidades para cada caso.

Tabla 10: Verificación de oportunidades según Pymes familiares

Fuente	Empresa N° 1	Empresa N° 2	Empresa N° 3	Empresa N° 4	Empresa N° 5
Fondos financiados por FONDEP		X	X	X	
Inversión productiva Banco BICE	X	X	X		X
Financiamiento Banco Nación	X	X	X	X	X
Líneas Carlos Pellegrini Banco Nación	X	X	X		X
Descuentos de cheques	X	X	X	X	X
Factoring Línea Banco Nación	X	X	X	X	X
Leasing financiero BID (Banco Industrial)		X	X	X	
Crédito a empresas con Mujeres en conducción Línea BICE					X
Línea de financiamiento Bancor	X	X	X	X	X
Plan de Moratoria			X	X	

Fuente: elaboración propia en base al análisis documental

Discusión

En este apartado se procede a realizar la interpretación de los resultados expuestos anteriormente con el fin de dar una respuesta a la problemática definida como lineamiento de análisis y al objetivo general del trabajo. Para ello, el apartado se encuentra estructurado comenzando con la interpretación de los resultados, una mención sobre las limitaciones y fortalezas de la investigación, la presentación de conclusiones y recomendaciones, y por último la exposición de las futuras líneas de investigación.

Interpretación de los resultados

Se inicia la interpretación de los resultados a partir del primer objetivo específico, es decir sobre la identificación de las problemáticas que atraviesan las pymes familiares del sector industrial metalúrgico de la ciudad de Córdoba.

Se observa un sector dinámico, el cual ha sufrido un fuerte impacto de las variables del contexto, especialmente las relacionadas al retroceso de la economía y a los efectos generados por la pandemia del Covid-19. Durante los primeros meses del año 2020, estas organizaciones vieron disminuidas sus ventas por una baja demanda de sus productos, además de las limitaciones que existieron en torno al cierre de ciertas actividades laborales.

Sin embargo, desde mediados del año 2020 y hacia inicios del 2021, las empresas de este sector, caracterizado por contar con un alto número de Pymes familiares, comenzaron un proceso de recuperación en torno a su actividad, tanto en los niveles de producción, como en el aumento de la demanda y la comercialización de sus productos y servicios.

En tanto, desde el plano del financiamiento, las empresas han contado con una amplia dificultad para mantener estables las funciones organizativas. En especial, se observan problemáticas que se relacionan con el mantenimiento de su capital de trabajo, es decir del pago de los sueldos y jornales, los conceptos de seguridad social, y el abastecimiento de materia prima.

Por otro lado, también se identifican problemáticas respecto al pago de las deudas con sus proveedores, las cuales son tanto de corto, como de largo plazo. Otras de las dificultades advertidas se relacionan con el pago de los tributos, en donde los entrevistados

expresan que cuentan con una alta carga impositiva que les ocasiona una disminución en la rentabilidad de su negocio y una dificultad para afrontarlos en tiempo y forma.

Puede decirse en base a este objetivo, que las Pymes familiares analizadas cuentan con un panorama que se encuentra en crecimiento, sin embargo el mismo será muy complejo debido a que muchas organizaciones, clientes, se han visto fuertemente golpeadas por el contexto, debiendo reconocer nuevas oportunidades de negocio para mantener en estabilidad su actividad y potenciar el crecimiento de las mismas.

Los resultados pueden relacionarse con el antecedente de Rosillón (2009) en donde expresa una serie de alternativas y herramientas para identificar problemáticas y tomar decisiones eficientes en materia de corrección. Puntualmente se destaca la necesidad de incorporar dentro de los procesos de gestión el análisis financiero, lo cual permite detectar las necesidades de financiamiento a tiempo, para reconocer las mejores alternativas posibles para contrarrestarlas. Llevando este aspecto al caso de las empresas, con esta herramienta podrán establecer un mejor proceso para la identificación de problemáticas y las vías para solucionarlo, sin quedar a la espera de que el contexto mejore sin una intervención.

Respecto al segundo objetivo específico, en este caso sobre el análisis de las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares del sector metalúrgico, se puede decir que las mismas utilizan en su mayoría el financiamiento externo, el cual se compone para cada empresa de diferentes maneras.

Dentro del financiamiento interno, se utiliza en su mayoría el aporte de los socios y, en un caso particular, el financiamiento a través del alquiler de inmuebles en desuso para otras organizaciones y pequeños productores. Esta última se indica como una alternativa que destacaron los directivos debido a que fue una buena opción para generar financiamiento a través de espacios ociosos que solo generaban costos fijos.

Por el lado del financiamiento externo, se observa un amplio uso del financiamiento a través de acuerdos con proveedores. Este tipo de metodología ha sido empleada por las organizaciones durante un largo período de tiempo, sin embargo durante el año 2020 y lo que va del año 2021 ha permitido mantener una relación estable con los proveedores,

reduciendo en algunos casos las problemáticas de abastecimiento, especialmente de materia prima de primera necesidad.

Por otro lado, también se observa el uso de documentos de pago, en especial los cheques diferidos, los cuales suelen proyectarse para pagos concentrados en los 30, 60 y 90 días, y en algunos casos hasta 120 días. Los mismos son tanto cheques propios, es decir emitidos por las empresas, como también cheques de terceros, principalmente de sus clientes. Al utilizar esta operatoria, las pymes familiares pueden mantener en estabilidad sus ventas, al tiempo que realizan el pago sobre sus respectivas deudas a corto plazo o corrientes.

Otra de las fuentes de financiamiento que es empleada por las Pymes familiares es el plan del Estado de moratorias de tributos y conceptos de seguridad social. Este tipo de mecanismos ha permitido estabilizar las deudas con AFIP, además de abonar las obligaciones que tienen con sus empleados, sin caer en riesgos posteriores. Este tipo de financiamiento, planteado con pagos a 120 días con tasas de interés del 3%, ayuda a las empresas a establecer una mayor planificación de sus erogaciones, especialmente de las obligaciones tributarias. Por otro lado, se considera que esta fuente de financiamiento es una buena alternativa para contrarrestar la dificultad del pago de tributos observada anteriormente.

Al contrastar las interpretaciones de este resultado con el antecedente de Torres (2017) se puede decir que existe una diferencia en cuanto al tipo de financiamiento empleado por las Pymes familiares. En los datos recopilados, se observa que las Pymes familiares se financian en su mayoría a través de terceros, en cambio Torres (2017) expresa que las pequeñas y medianas empresas utilizan en su mayoría el uso de aportes de socios y reservas, debido a que existe un alto desorden a nivel interno que complejiza la proyección de las necesidades de financiamiento, recayendo sobre el autofinanciamiento como última opción. Sin embargo, se puede interpretar que las Pymes familiares analizadas cuentan con un mayor nivel de planificación, principalmente porque reconocen sus dificultades y problemas, buscan soluciones que no tengan que ver con el alto aporte de los socios o el uso de las reservas sino la adquisición de financiamiento externo para optimizar el

funcionamiento de las actividades, tales como los acuerdos con proveedores, planificaciones tributarias y el uso de cheques de terceros.

El último objetivo específico se basa en la identificación de oportunidades de financiamiento para las empresas. En este caso, se toman los resultados para interpretarlos a fin de determinar cuáles de las fuentes de financiamiento pueden ser empleadas por cada una de las Pymes familiares.

Se puede advertir que para las Pymes metalúrgicas existe un amplio abanico de fuentes de financiamiento, las cuales se encuentran dirigidas al desarrollo de proyectos de inversión, compra de bienes de capital como maquinarias, equipos y rodados, como también fuentes de financiamiento para necesidades más inmediatas, como el caso de descuentos de documentos y financiamiento para capital de trabajo, ya sea para el pago de salarios o compra de mercadería; por último, también se identifica una oportunidad basada en la moratoria de AFIP, la cual es utilizada por algunas empresas pero no por la totalidad de la muestra. A continuación, se exponen las características específicas de estas oportunidades, para luego interpretar que tipo de organizaciones podrían emplearlas.

Tabla 11: Oportunidades de financiamiento para Pymes familiares

Fuente			Características			Requisitos			
	Monto	Destino	Tasa de interés	Plazo	Periodo de Gracia	Garantías	Niveles de venta	Documentos a presentar	Registros en el programa MiPyme
Fondos financiados por FONDEP	Hasta \$70 millones	Bienes de capital - Ampliación de instalaciones	25% TNA (24 meses) Luego TNA 30%	61 meses	6 meses	Depende del banco con el cual se trabaje			Si
Inversión productiva Banco BICE	Hasta \$75 millones	Todo plan de inversión productiva	Badlar + 6% con bonificación del 12%	72 meses	24 meses	No indica			Si
Financiamiento Banco Nación	Hasta 100% del valor del bien (IVA incluido)	Maquinaria, bienes de capital, vehículos	17.75% TNA	48 meses	No tiene	No indica			Si
Líneas Carlos Pellegrini Banco Nación	Hasta \$60 millones	Capital de Trabajo	Badlar + 3%	18 meses	No tiene	No indica			Si
Descuentos de cheques	Según calificación crediticia	Descuentos de cheques	20% TNA	180 días (360 días con SGR)	No tiene	Según calificación crediticia			Si
Factoring Línea Banco Nación	Según valor del documento	Facturas simples, Facturas de créditos y certificados de obra	39% TNA	180 días	No tiene	Según calificación crediticia			Si
Leasing financiero BID (Banco Industrial)	100% del valor del bien	Incorporación de Bienes de Capital	Badlar + 9% + 2% comisión + 0.2% gastos	36 a 61 días	No tiene	Según calificación crediticia			Si
Crédito a empresas con Mujeres en conducción Línea BICE	100% Tope 160 millones	Proyectos de inversión y bienes de capital	36% TNA	84 meses	No tiene	Según calificación crediticia			Si
Línea de financiamiento Bancor	Hasta 100% del valor del bien (IVA incluido)	Compra de maquinaria y bienes de capital	25% TNA	48 meses	No tiene	Según calificación crediticia			Si
Plan de Moratoria	100%	Deudas tributarias, aportes y contribuciones sociales hasta julio 2021	1%	8 cuotas	No tiene	Según categoría Pyme			Si

Fuente: elaboración propia en base al análisis documental

La primera fuente de financiamiento que se identifica se basa en el desarrollo de proyectos de inversión, financiados por FONDEP, con tasas de interés bajas y plazos de hasta 5 años. Este tipo de financiamiento podrá ser empleado por las Pymes familiares N°2, N° 3 y N°4, debido a que cuentan con las características necesarias para alcanzar ese tipo de financiamiento.

La segunda fuente de financiamiento se basa en planes de inversión para mejores procesos productivos, especialmente mediante el uso de nuevas tecnologías. La misma cuenta con tasas más bajas de interés y con bonificaciones sobre las mismas, además la misma es un programa articulado entre el Estado y el banco BICE. Este tipo de financiamiento podrá ser empleado por las Pymes familiares N°1, N°2, N°3, N°5, la empresa N°4, no se escoge dentro de este catálogo debido a que ya cuenta con un financiamiento de estas características.

La tercera fuente de financiamiento es promulgada por el Banco Nación con el fin de financiar la compra de bienes de capital, maquinaria y vehículos, financiando el 100% del valor del bien a tasas de interés competitivas. Este tipo de oportunidad puede ser empleada por todas las empresas bajo la muestra, debido a que cuentan con la necesidad de renovar sus bienes de capital y aumentar el nivel de producción.

La cuarta alternativa de financiación también pertenece al Banco Nación, bajo la denominación de Línea Carlos Pellegrini, la cual se basa en la financiación del capital de trabajo. Esta es una necesidad de todas las Pymes familiares, a excepción de la empresa 4, por lo que el resto de organizaciones se encuentran con la posibilidad de llevar adelante este plan de financiación.

La quinta opción identificada es el descuento de cheques. Las Pymes familiares utilizan el financiamiento a través de cheques propios y de terceros para el pago de sus obligaciones inmediatas, sin embargo el uso de este instrumento no puede emplearse para todas las operaciones. Por este motivo, se puede utilizar el descuento de los documentos, a una tasa de descuento competitiva, que ayuda a hacerse de fondos de manera inmediata para una necesidad de urgencia.

La sexta oportunidad de financiamiento advertida se basa en el *factoring* a través del Banco Nación, ya que cuenta con tasas de interés bajas a comparación de otras entidades financieras. Esta alternativa de financiamiento es desconocida y no se utiliza por las Pymes familiares, siendo una buena opción para descontar facturas y obtener un beneficio inmediato ante necesidades. Además, por medio del uso de este tipo de financiamiento se podrá desarrollar una mejor planificación de las finanzas, tal como lo exponen los antecedentes.

La séptima fuente de financiamiento que se identifica para las Pymes familiares se basa en el *leasing* financiero para bienes de capital, operado a través del Banco BICE, financiando el 100% del valor del bien. Esta alternativa es utilizada actualmente por las Pymes familiares N°1 y N°5, por lo que se le propone al resto de las empresas emplear esta alternativa que ayudará a optimizar su proceso de producción sin la necesidad de pagar la totalidad del bien.

Como octava fuente de financiamiento se identifica una alternativa particular también ofrecida por el Banco BICE la cual promueve la inclusión financiera a empresas que sean lideradas por mujeres. En este caso se basa sobre créditos bancarios para proyectos de inversión o compra de bienes de capital, pudiendo atribuir la misma únicamente a la Pyme familiar N°5, ya que la misma es liderada por la hija del fundador de la organización.

La novena alternativa de financiamiento se basa en una línea de financiamiento promulgada por el Banco de Córdoba, BANCOR, financiando el 100% del valor de bienes de capital a tasas más bajas que otros bancos, especialmente los privados. Este tipo de alternativa es factible de ser utilizado por las 5 Pymes familiares, ya que como se expresó anteriormente cuentan con este tipo de objetivos de renovación.

Como última alternativa de financiamiento, se expone el plan de moratoria de AFIP, aún vigente al año 2021 para el pago de deudas tributarias y conceptos de seguridad social, el mismo se establece con una tasa de interés más baja a la propuesta durante el año 2020, en este caso del 1% frente al 3% previo. Este tipo de financiamiento será posible ser empleado por la Pyme familiar N°3 y N°4 ya que presentan problemáticas asociadas a estas

necesidades y actualmente no se encuentran bajo ningún financiamiento de estas características.

Considerando la interpretación de los resultados, puede decirse que las Pymes familiares cuentan con problemáticas marcadas y que las mismas son identificadas por estas, advirtiendo que existen fuentes de financiamiento externas que pueden ser empleadas por las mismas para contrarrestar sus dificultades y el contexto de inestabilidad que no le es ajeno a ninguna de las organizaciones.

Si bien las interpretaciones permiten establecer que las Pymes familiares del sector metalúrgico de la ciudad de Córdoba cuentan con diferentes alternativas de financiamiento, se exponen a continuación una serie de limitaciones y fortalezas que pudieron identificarse a lo largo de la elaboración de este manuscrito.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

La primera limitación que se identifica se basa en la cantidad de empresas que han sido tomadas dentro de la muestra bajo estudio. En este caso, al analizar solo a 5 Pymes familiares del sector metalúrgico de la ciudad de Córdoba, las interpretaciones de los resultados no expresan una representatividad por sobre el resto de las empresas del dicho sector, ya que existen un amplio número de estas organizaciones.

Otra de las limitaciones del trabajo fue la claridad y cantidad de información expuesta en los diferentes documentos analizados respecto a las características de las oportunidades de financiamiento advertidas para las Pymes familiares. En este caso, solo se pudo acceder a información estándar, como las características generales tales como entidades que destinan los fondos, objetivo del financiamiento, tasas de interés y plazos.

Otra de las limitaciones se basa en el acceso a la información interna de las empresas, quienes se encontraron predispuestas a realizar la intervención de los cuestionarios pero no a suministrar datos concretos sobre importes, tasas de interés, tipos de financiamientos, entre otros aspectos de índole contable y financiero. Haber contado con estos datos hubiese permitido establecer un análisis más profundo sobre la situación particular de cada una de las organizaciones, destacando otro tipo de problemáticas que no hayan sido enunciadas por los directivos entrevistados.

Pese a estar limitaciones, también se advierten fortalezas de la investigación. La primera de ellas hace referencia a la posibilidad de haber contado con un contacto directo con los directivos de las Pymes familiares, observando e interiorizando las problemáticas que transitan este tipo de organizaciones, además de identificar aspectos comunes en torno a la gestión del financiamiento. Esto aportó a un mayor reconocimiento de cada una de las Pymes familiares, pudiendo interpretar en mayor profundidad los datos suministrados por los participantes.

Otra de las fortalezas se basa en la posibilidad de haber identificado opciones de financiamiento para las Pymes familiares, relacionando las mismas a las problemáticas que estas transitan en la actualidad. Este aspecto, si bien tiene que ser profundizado como bien se explayaba previamente, permite evidenciar que existe un amplio número de alternativas de financiamiento en el mercado, en donde las mismas cuentan con características competitivas en términos de tasas de interés, plazos y montos financiados.

Por último, otra de las fortalezas de esta investigación se relaciona con el análisis puntual sobre empresas de características familiares, ya que al momento de recopilar información existen muchos antecedentes que mencionan el financiamiento de la Pyme pero que no destacan la cualidad de la empresa familiar. En este sentido, este trabajo puede ser establecido como una primera aproximación al análisis particular del financiamiento bajo la gestión de empresas familiares, las cuales cuentan con aspectos especiales diferentes a las empresas no familiares.

Reconociendo las limitaciones y fortalezas del trabajo, se expone a continuación la conclusión de la investigación que responde a la problemática abordada, además de hacer mención sobre ciertas recomendaciones que pueden utilizarse para mejorar la condición de las empresas en torno al financiamiento.

Conclusiones y recomendaciones

La problemática de este trabajo se basó en que el contexto de inestabilidad influye de manera negativa en la posibilidad que tienen las Pymes familiares del sector metalúrgico de la ciudad de Córdoba para acceder al financiamiento.

En base a las interpretaciones de los resultados y a la respuesta de los objetivos específicos, se puede decir que el contexto indudablemente ha influido en la capacidad que tienen las empresas para llevar adelante sus actividades con normalidad. Se pueden identificar dificultades y problemáticas asociadas principalmente con la maniobra de su capital de trabajo, ya sea para el pago de salarios, conceptos de seguridad social, como también el abastecimiento de materia prima y el pago de deudas de sus proveedores.

Sin embargo, a diferencia de lo expuesto por los antecedentes, se puede identificar que las Pymes familiares abordadas en la investigación cuentan con un buen manejo de su gestión del financiamiento, reconociendo los problemas que las mismas presentan y buscando alternativas de solución a partir de nuevas fuentes de financiamiento.

Por otro lado, también a diferencia de los antecedentes y elementos teóricos, se puede decir que el contexto por más que se encuentre en una fase de desestabilización e inestabilidad existen fuentes de financiamiento que han sido desarrolladas con el fin de acompañar a la Pyme familiar a transitar los desafíos actuales, tanto en aspectos económicos, como también dentro del contexto de la pandemia del Covid-19.

En este sentido, puede decirse que el grado de acceso al financiamiento que presentan las empresas es alto, esto debido a que cuentan con un buen manejo de su gestión financiera, como también al identificar un mayor uso sobre fuentes de financiamiento externas, y nuevas oportunidades en el mercado que permiten contrarrestar los desafíos actuales y dirigir a las empresas hacia el cumplimiento de sus metas y objetivos de desarrollo.

En conclusión entonces, las Pymes familiares transitan por un contexto complejo, en donde deben procurar llevar a cabo procesos afinados en cuanto a la gestión de su financiamiento para tomar las mejores decisiones que les ayuden a afrontar sus problemáticas y dirigir las hacia el crecimiento y desarrollo que promulgan sus objetivos organizacionales.

Como recomendación a las Pymes familiares analizadas, se plantea la necesidad de establecer un programa de planificación financiera y tributaria. El primero de ellos contribuirá a reconocer los problemas de manera más objetiva, además de especificar a

tiempo las posibles vías de solución para enmarcar a la empresa en el camino hacia el cumplimiento de sus objetivos. La segunda herramienta se plantea debido a que las Pymes familiares han manifestado la dificultad que presentan para realizar el pago de sus obligaciones tributarias, por lo que a partir de la planificación podrán establecer los mejores cursos de acción para solventar dicha problemática y solucionar sus inconvenientes más inmediatos.

Recomendaciones de futuras líneas de investigación

Par dar cierre a la discusión, se presentan distintas recomendaciones para futuras líneas de investigación, las cuales permitirán potenciar los resultados de esta y profundizar el análisis sobre el financiamiento en las Pymes familiares. La primera línea de investigación se plantea para profundizar el análisis sobre las alternativas de financiamiento, ya que se plantean como casos hipotéticos para ser empleadas por las Pymes familiares, sujeto a confirmación de su cumplimiento sobre otros requisitos necesarios para acceder a las líneas de financiamiento.

Por otro lado, se podrá realizar un abordaje de otros elementos dentro de las empresas, en donde no solo se analicen las manifestaciones de los entrevistados sino que éstas puedan contrastarse y respaldarse de documentos internos, tales como sus estados financieros. Esto aportará mayores datos para establecer problemas más concretos de financiamiento, incluso algunos de los cuales no son advertidos por los directivos.

Otra línea de investigación se plantea con el fin de profundizar el análisis sobre la gestión familiar, relacionando esta sobre las decisiones de financiamiento. Esto aportará información relevante sobre la particularidad de la gestión de las empresas familiares en materia de financiamiento.

Por último, se recomienda realizar una línea de investigación basada en un estudio comparativo entre el financiamiento de las empresas familiares y las no familiares, utilizando una muestra mixta entre dos universos para analizar en profundidad las diferencias que existen entre estos tipos de organizaciones respecto al uso del financiamiento.

Referencias

- Ángel, S. Lozano, J. (2018). *El estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina*. Extraído de: <https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>, el día 17/04/2021.
- Bazán, R (2012). *Empresas familiares, buenas prácticas en argentina*. Extraído de: <https://es.scribd.com/doc/210552574/Empresas-familiares-Buenas-practicas-en-Argentina>, el día 12/04/2021.
- Esparza Aguilar, J. García Pérez de Lema, D. Duréndez Gómez Guillamón, A. (2010) *La cultura empresarial en la gestión de las empresas familiares: Una aproximación teórica*. Extraído de: <https://www.redalyc.org/pdf/674/67413393003.pdf>, el día 13/04/2021.
- García, M. Adame, M. (2017). *La gestión financiera en las Pymes en la ciudad de México y su relación de la competitividad*. Extraído de: https://www.researchgate.net/publication/328149317_La_Gestion_Financiera_de_la_s_PYME_en_la_Ciudad_de_Mexico_y_su_relacion_de_la_competitividad, el día 20/04/2021.
- Gitman, L. (2003). *Principios de administración financiera*. México: Pearson.
- Guercio, M. Briozzo, A. Vigier, H. Martínez, L. (2020). *La estructura financiera en las empresas de base tecnológica*. Extraído de: https://www.scielo.br/scielo.php?pid=S1519-70772020005003203&script=sci_arttext&tlng=es, el día 17/04/2021.
- Ministerio de Desarrollo Productivo (2021). *Informe de panorama productivo: evolución de los principales indicadores de la actividad productiva, abril 2021*. Extraído de: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_de_panorama_productivo_-_abril_2021.pdf, el día 16/05/2021.

- Ortega Castro, A. (2008). *Planeación financiera estratégica*. México: McGrawHill.
- Rosillón, M. (2009). *Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente*. Extraído de:
http://ve.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1315-99842009000400009,
el día 20/04/2021.
- Scala, M.R. Gaudiño, C. (2010). *Empresa familiar*. Extraído de:
<http://agro.unc.edu.ar/~extrural/Scala.pdf>, el día 12/04/2021.
- Torres, A. (2017). *Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas ferreteras*. Extraído de: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6430961>,
el día 24/04/2021.

Anexo

Anexo 1: Consentimiento informado

Consentimiento informado para participantes de investigación 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 Gastón Lanza de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es el análisis del grado de acceso al financiamiento de las Pymes familiares metalúrgicas de la ciudad de Córdoba. Si tú accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30-45 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.

Firma del participante:

Fecha:

Consentimiento informado

Consentimiento informado para participantes de investigación 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 Gastón Lanza de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es el análisis del grado de acceso al financiamiento de las Pymes familiares metalúrgicas de la ciudad de Córdoba. Si tú accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30-45 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.

Firma del participante:



Fecha:

7/5/21

Consentimiento informado

Consentimiento informado para participantes de investigación 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 Gastón Lanza de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es el análisis del grado de acceso al financiamiento de las Pymes familiares metalúrgicas de la ciudad de Córdoba. Si tú accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 30-45 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.

Firma del participante:

Fecha:

16/5/21

A handwritten signature in black ink, consisting of several loops and a long horizontal stroke, is written over the date '16/5/21'. The signature is positioned to the right of the 'Firma del participante:' label and extends across the 'Fecha:' label.

Anexo 2: Cuestionario

1	¿Cuál es la actividad o función primaria de la empresa?
2	¿Qué productos y servicios comercializa?
3	¿Cuándo se formó la organización?
4	¿Quiénes del grupo familiar la integran?
5	¿Qué puestos tienen estos familiares?
6	¿Quién o quiénes toman las decisiones estratégicas?
7	¿Cómo ve al sector actualmente?
8	¿Cuáles son sus expectativas para el año 2021? ¿Y para 2022-2023?
9	¿Qué objetivos tienen para este año?
10	¿Creen que cuentan con las capacidades para cumplir los objetivos?
11	¿Qué dificultades han atravesado en el último año y meses del 2021?
12	¿Cuál ha sido (en montos estimados) la facturación del año 2020?
13	¿Ha remontado la facturación este año respecto al anterior?
14	¿Qué fuentes de financiamiento utilizan? ¿Son internas o externas?
15	¿Puede mencionar algunas ventajas y desventajas de estas?
16	¿Fue fácil acceder a las fuentes?
17	¿Cómo fue el proceso para adquirir estos fondos?
18	¿Cuáles son los destinos, fin, de la adquisición de fondos?
19	¿Cuentan con una planificación para realizar la devolución de dichos fondos?
20	¿Considera que tomar deuda contribuye al crecimiento? ¿Por qué?

Cuestionario		Empresa 1
1	¿Cuál es la actividad o función primaria de la empresa?	Fabricación y venta de repuestos de automóviles
2	¿Qué productos y servicios comercializa?	Repuestos y accesorios
3	¿Cuándo se formó la organización?	1978
4	¿Quiénes del grupo familiar la integran?	Fundador como director y su hermano. Hijos mayores de ambos hermanos
5	¿Qué puestos tienen estos familiares?	Director: fundador. Contador: hermano del fundador. Administrador: Hijo del fundador. Gte Producción: Hijo del contador
6	¿Quién o quiénes toman las decisiones estratégicas?	El director y en algunos casos el contador (Hermano)
7	¿Cómo ve al sector actualmente?	El sector ahora está remontando, el 2020 fue difícil, la demanda de vehículos bajo y con ello algunas de nuestras ventas. Pero en líneas generales se mantuvo activo. La normalidad, si bien es diferente, ya se esta asentando y creo que vamos por buen camino. Igual hay que tener presente que la economía no esta muy bien, nos afecta a nosotros para gestionar y a los clientes por el consumo, si cruzas estos dos se ve un panorama difícil.
8	¿Cuáles son sus expectativas para el año 2021? ¿Y para 2022-2023?	Para el 2021 creo que va a seguir igual, hasta que se termine de acomodar todo, no va a ser cosa fácil pero creo que a la larga va a mejorar. Para 2022 y 2023 es difícil proyectarte una expectativa, creo que va a mejorar pero es tan volátil todo, cambia de un día para el otro, decirte que vamos para bien sería mentira y al revés también, habrá que ir viendo, prevenir todo lo que se pueda. Para mi va a mejor pero es impredecible todo.
9	¿Qué objetivos tienen para este año?	Mantenernos, controlar los gastos, llegar a fin de mes con las cuentas claras, con nuestros empleados y proveedores. Esa es la prioridad.
10	¿Creen que cuentan con las capacidades para cumplir los objetivos?	Si, el problema es lo de afuera que no lo puedes controlar ¿Si te ponen restricciones de nuevo que haces? Por eso te decía que es muy difícil predecir, y te lo dicen todos hoy. No nos planteamos objetivos muy alocados porque eso si es difícil, tenemos muchos años en el sector, sabemos como se mueve y como funciona, a esta ya la vivimos, no tan así, siempre es distinto pero se sale, hay que ponerle garra y no agachar la cabeza.
11	¿Qué dificultades han atravesado en el último año y meses del 2021?	Relacionado al pago de sueldos principalmente y tributos. También con deudas con nuestros proveedores
12	¿Cuál ha sido (en montos estimados) la facturación del año 2020?	Bajo bastante, estábamos en unos 100 millones, terminamos con 60. De abril a Julio/agosto fue lo que más bajo, después se fue recuperando.
13	¿Ha remontado la facturación este año respecto al anterior?	No se preguntó, respondida en la anterior
14	¿Qué fuentes de financiamiento utilizan? ¿Son internas o externas?	Ventas, que te diría es interna y alquilamos una parte del inmueble como depósito, esto nos ayuda a tener un ingreso fijo para usarlo como resguardo. Externas, pudimos entrar en el ATP para los sueldos, nos ayudó mucho en los meses de abril a agosto cuanto la cosa se puso dura. Mucho con proveedores, pago a plazo con cheques que también los descontamos, sobre todos los de terceros si un cliente nos abona de esta forma, los propios no los descontamos los usamos directamente para pagar las facturas a los proveedores. También entramos en otro de los programas que se lanzaron con la pandemia para pagar las deudas tributarias y las cargas sociales, ya teníamos algunos meses atrasados y lo que menos queríamos era que nos llegara una notificación o peor aún un embargo. Hemos usado leasing, no en la actualidad porque nos quedamos con el bien, maquinas para la producción, ayudó mucho para ir abonándola sin el riesgo de que fuese nuestra, después decidimos quedárnosla porque la necesitábamos pero no queríamos seguir endeudados.
15	¿Puede mencionar algunas ventajas y desventajas de estas?	No se preguntó, respondida en la anterior
16	¿Fue fácil acceder a las fuentes?	Si, la cuestión estaba en los trámites a veces son un poco engorrosos pero mi hermano lo fue sacando, el es el contador de toda la vida de la empresa así que con eso anduvimos bien. Tenemos buena relación con nuestra sucursal del banco también por lo que nos facilitaron mucho estas líneas que te mencionaba.
17	¿Cómo fue el proceso para adquirir estos fondos?	No se preguntó, respondida en la anterior
18	¿Cuáles son los destinos, fin, de la adquisición de fondos?	Sueldos, cargas sociales, mercadería, tanto final para la comercialización como para la producción. E impuestos
19	¿Cuentan con una planificación para realizar la devolución de dichos fondos?	Si obviamente, es necesario si no se te va de las manos, de esto se encarga mi hermano pero tratamos de que sí. Lo que pasa es que desde la operación normal, digamos no con un préstamo o algo por el estilo es cuando se presentan los desfases, ahí capaz no esta del todo fino.
20	¿Considera que tomar deuda contribuye al crecimiento? ¿Por qué?	Contribuye si, pero hay que ser cauto, tomar por tomar no te va a hacer crecer. Hay que analizarlo bien, con tiempo y tomar buenas decisiones.

Cuestionario		Empresa 4
1	¿Cuál es la actividad o función primaria de la empresa?	Fabricación de aperturas de aluminio
2	¿Qué productos y servicios comercializa?	Ventanas, puertas y cajones compactos
3	¿Cuándo se formó la organización?	Nos formamos en el año 2003, contamos con 18 años de antigüedad
4	¿Quiénes del grupo familiar la integran?	Somos dos hermanos, yo y mi hermano.
5	¿Qué puestos tienen estos familiares?	Yo como director y mi hermano en el área administrativa-contable
6	¿Quién o quiénes toman las decisiones estratégicas?	Entre los dos siempre
7	¿Cómo ve al sector actualmente?	Recién ahora se ve un repunte. Estamos muy ligados a la construcción que tuvo un lapso de retroceso importante en lo que fue 2019 y 2020 sobre todo
8	¿Cuáles son sus expectativas para el año 2021? ¿Y para 2022-2023?	Consideramos que va a mejorar, ya se están viendo mejores resultados.
9	¿Qué objetivos tienen para este año?	Uno de nuestros objetivos es aumentar las líneas de producción, agregando nuevos productos, por ejemplo los cajones compactos, antes solo hacíamos puertas y ventanas. Esto implica crecer en infraestructura y en cantidad de empleados. Es un riesgo por el contexto pero es importante seguir adentrándose y ser más competitivos.
10	¿Creen que cuentan con las capacidades para cumplir los objetivos?	Sí, totalmente. Lo estamos haciendo con aportes y con un financiamiento con el Banco de Córdoba justamente para ampliar las líneas de producción y la infraestructura, por los espacios.
11	¿Qué dificultades han atravesado en el último año y meses del 2021?	Mira sobre todo en materia de impuestos, mucha presión fiscal que se vuelve difícil contrarrestar. También hemos tenido algunos problemas para estar al día con los proveedores, pero nos han sabido entender, no somos los únicos con estos problemas.
12	¿Cuál ha sido (en montos estimados) la facturación del año 2020?	Unos 50 millones de pesos mas o menos para que tengas una referencia.
13	¿Ha remontado la facturación este año respecto al anterior?	Nono, teníamos más casi 70-80 millones, incluso hemos tenido temporadas mejores, el 2020 se bajó mucho con respecto a otros años.
14	¿Qué fuentes de financiamiento utilizan? ¿Son internas o externas?	Con los ingresos, todo lo que ingresa lo vamos usando para pagar las obligaciones. También con nuestros aportes para mantener las actividades en funcionamiento. Con proveedores, mediante acuerdos, descuentos de pronto pago, cheques diferidos. Descuento de cheques para generar liquidez, perdes un poquito por las tasas de descuento pero te ayuda a tener margen. Y con el Banco de Córdoba, que es el banco con el que operamos, acá logramos adquirir el préstamos para ampliar las líneas de producción.
15	¿Puede mencionar algunas ventajas y desventajas de estas?	Los aportes no están buenos, tratamos de no hacerlo pero a veces no queda otra. Con proveedores te diría que no hay desventaja mas bien ventajas. Con el banco la operatoria, la facilidad de ya estar trabajando con ellos para contar con líneas de financiación. Descuento de cheques como te decía, perdes el valor total del cheque pero te sirve para tener liquidez y afrontar los pagos necesarios.
16	¿Fue fácil acceder a las fuentes?	Sí fue fácil, un tanto complejo quizás el tema del préstamos, muchos trámites, papeles que presentar lo hace un poco estresante pero nada imposible, en el banco te van guiando y están predispuestos a brindar ayuda asique en líneas generales fue fácil.
17	¿Cómo fue el proceso para adquirir estos fondos?	No se preguntó, respondida en anteriores.
18	¿Cuáles son los destinos, fin, de la adquisición de fondos?	Sueldos, F931, materia prima y el pago de impuestos. Después la ampliación de la que venimos charlando
19	¿Cuentan con una planificación para realizar la devolución de dichos fondos?	Sí, te lo requiere el banco, tenes que presentar el flujo de fondos proyectado del proyecto, lo fuimos haciendo nosotros con ayuda de terceros también para tener todo en regla.
20	¿Considera que tomar deuda contribuye al crecimiento? ¿Por qué?	La idea es que sí por eso tomamos el crédito para crecer, volvemos más competitivos, vender otro tipo de productos. Al final los beneficios suelen ser superiores, quizás al principio se sufre un poco porque no ves los frutos inmediatos pero es cuestión de darle tiempo y hacer las cosas correctamente. No es una lotería pero tampoco está asegurado, sino crecerían todos.