

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**Análisis del financiamiento en las pymes familiares del rubro comercial de la ciudad
de Córdoba**

Analysis of financing in family SMEs in the commercial sector of the city of Córdoba

Autor: Olmos, Francisco Nicolás

Legajo: VCPB035749

DNI: 30.472.545

Tutor: Alfredo González Torres

Argentina, julio 2021

Resumen

La presente investigación realizó un análisis del financiamiento correspondiente las PyMEs familiares del rubro comercial, radicadas en la ciudad de Córdoba, Argentina, enmarcado en el contexto de inestabilidad económica del año 2021. Se analizaron los procesos de toma de decisiones de financiamiento, las herramientas y fuentes de financiamiento utilizadas, como también los factores, tanto externos como internos que influyen en el acceso al financiamiento. La problemática se planteó como la dificultad que tienen las PyMEs de origen familiar para poder acceder al financiamiento externo y al mismo tiempo poder utilizar alternativas internas para desarrollar sus operaciones y cumplir con sus objetivos en un contexto de amplia volatilidad actual, que derivó en el cierre de muchas pequeñas y medianas organizaciones. En base a los resultados se puede destacar que las organizaciones utilizan en su mayoría fuentes de financiamiento internas, derivadas de aportes de los propietarios principalmente y autofinanciamiento en segundo lugar, en cuanto a las fuentes externas utilizadas son convencionales, como cuenta corriente comercial o crédito interempresarial, también el uso de cheques de pago diferido y en menor medida otras fuentes más complejas como el acceso al financiamiento bancario. Se reconoció también la dificultad para acceder al financiamiento mediante endeudamiento con bancos públicos y la necesidad de adoptar medidas tendientes a solucionar esta problemática.

Palabras claves: *Pyme. Gestión. Decisiones. Financiamiento. Inestabilidad.*

Abstract

This research carried out an analysis of the financing corresponding to family SMEs in the commercial sector, located in the city of Córdoba, Argentina, framed in the context of economic instability in 2021. The financing decision-making processes, tools and processes were analyzed. sources of financing used, as well as factors, both external and internal, that influence access to financing. The problem was raised as the difficulty that family-based SMEs have in accessing external financing and at the same time being able to use internal alternatives to develop their operations and meet their objectives in a context of wide current volatility that led to the closure of many small and medium organizations. Based on the results, it can be noted that the organizations mostly use internal sources of financing, derived from contributions from the owners mainly and self-financing second, as far as the external sources used are conventional, such as commercial current account or inter-company credit , also the use of deferred payment checks and to a lesser extent other more complex sources such as access to bank financing. The difficulty of accessing financing through indebtedness with public banks and the need to adopt measures to solve this problem was also recognized.

Key words: SMEs. Management. Decisions. Financing. Instability.

Índice

Introducción	1
Presentación de antecedentes.....	2
Elementos teóricos esenciales.....	4
Planteamiento del problema	14
Objetivo general.....	15
Objetivos específicos	15
Métodos	16
Diseño	16
Participantes.....	16
Instrumentos	17
Análisis de datos	17
Resultados.....	18
Proceso de toma de decisión de financiamiento	18
Fuentes de financiamiento utilizadas.....	19
Impacto de factores externos en el acceso al financiamiento	21
Discusión	22
Interpretación de los resultados	22
Limitaciones y fortalezas de la investigación	28
Conclusiones y recomendaciones	29
Recomendaciones de futuras líneas de investigación.....	30
Referencias	31
Anexos	34

Introducción

En la actualidad, el mundo en general y la República Argentina en particular, se encuentran, desde hace más de un año, en un marco de una amplia inestabilidad e incertidumbre, que condujo al cierre de una gran cantidad de empresas pequeñas y familiares, contrastado con el auge de grandes empresas, en su mayoría tecnológicas o relacionadas a las tecnologías de información y comunicación. Dentro de este contexto y considerando que en el país se estima que un 83% de las empresas privadas son categorizadas como micro empresas, requiere relevancia el análisis y estudio de los fenómenos que afectan al funcionamiento de estas pequeñas organizaciones que emplean gran parte de la población económicamente activa (Ministerio de desarrollo productivo, 2021).

El presente trabajo final de grado, que se desarrolló desde la carrera de Contador Público en el ámbito de la Universidad Siglo 21, buscó realizar un análisis del financiamiento en las PyMEs, pequeñas y medianas empresas, familiares del sector comercial que se radican en la ciudad de Córdoba Capital. Dentro de los temas abordados se destacan, el estudio del concepto y caracteres de empresas familiares, el análisis del proceso de toma de decisiones en estas mismas organizaciones, la identificación y el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento, y por último el reconocimiento de aquellos factores externos que tienen una incidencia tanto positiva como negativa en las decisiones de financiamiento y acceso al crédito, tanto de fuentes públicas como privadas.

Las PyMEs, especialmente las familiares, cuentan con múltiples dificultades a la hora de llevar adelante sus procesos de gestión interna y externa. Las características que estas presentan están fundamentadas en enfoques de corto plazo y a nivel operativo, dejando de lado la instancia estratégica y a largo plazo, que influye en el tipo de decisiones adoptadas y en las posibilidades de desarrollo y crecimiento organizacional. En el fuero interno de una organización confluye un múltiple número de funciones y actividades, donde el financiamiento se posiciona como una de las ramas más importantes, ya que permite establecer los procesos para destinar los fondos a las operaciones diarias y a los proyectos a largo plazo que la dirección empresarial haya estimado conveniente (Sainz de Vicuña Ancín, 2015).

Continuando con la idea previa, las PyMEs, además de tener una perspectiva cortoplacista y operativa, se encuentran altamente influenciadas por su entorno, ya que al contar con estructuras y dimensiones más pequeñas carecen de las herramientas para afrontar los cambios en el mismo y poder sobreponerse a estos. Se ha observado también que la gran mayoría de las pequeñas organizaciones no logran desarrollar una cultura de análisis del entorno y sus implicaciones, tampoco toman en cuenta los procesos de previsión ni planificación, todos estos factores pueden influir en forma negativa ante cambios en variables externas, ya sea en materia de financiamiento como en otras funciones de la organización (Zapata Guerrero, 2004).

A raíz de lo plantado se entiende que las PyMEs requieren de la formalización de sus distintas actividades, funciones y estructura, para lograr un funcionamiento óptimo y eficiente en todas sus líneas de trabajo. La presente investigación hace foco sobre la pequeña y mediana empresa de características familiares, en las funciones del financiamiento durante los contextos de inestabilidad. Es por tal motivo que a continuación se realiza la presentación de aquellos antecedentes de investigación similares a esta, que contribuyen con información y datos relevantes en materia de financiamiento en PyMEs familiares, para posteriormente extender el análisis con elementos teóricos que responden a cada una de las líneas temáticas y conceptos abordados. Luego, en función de esto, se definió la problemática, que dio lugar a una serie de interrogantes, para pasar luego a la determinación de los objetivos del trabajo, es decir de aquellas variables que fueron analizadas.

Presentación de antecedentes

El primer antecedente analizado, fue una investigación realizada por Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni (2016), titulado Decisiones de financiamiento en PyMEs ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? Este trabajo, de índole exploratorio y cuantitativo, busco determinar si existían diferencias, en las decisiones de financiamiento, entre las PyMEs, de acuerdo a su formación legal y al tamaño o dimensión de la misma, para ello se realizó una muestra de organizaciones radicadas en Argentina, particularmente en la ciudad de Bahía Blanca, realizando un estudio estadístico para determinar estas posibles diferencias. Este trabajo llego a la conclusión de que aquellas empresas que cuentan con una dimensión mayor, utilizan pasivos financieros y de largo plazo en mayor proporción a

aquellas de pequeñas dimensiones, esto debido a que cuentan con una mayor definición de sus políticas y procedimientos, fundamentado en la profesionalización de las funciones directivas, lo que destaca a su vez, la importancia de la implementación de políticas gubernamentales de ayuda a las PyMEs, focalizadas hacía distintos segmentos de empresas, y dentro de estas resalta la importancia de políticas de capacitación orientadas a organizaciones de menor tamaño, tendientes a mejorar el nivel de profesionalización gerencial.

Este antecedente contribuye a esta investigación, ya que permite visualizar que las decisiones de financiamiento y endeudamiento, dependen en muchos casos de la dimensión y forma legal. Tanto el acceso al financiamiento en las PyMEs, como las decisiones internas de financiamiento, se ve muchas veces ligado a estas características. A su vez, permite dejar en evidencia la importancia de la implementación de políticas, tanto de créditos como de capacitación, orientadas a organizaciones micro.

Este estudio cuenta con una limitación, debido a que se ha realizado con enfoque en la ciudad de Bahía Blanca, Argentina, por lo que no se puede considerar representativo a nivel nacional, pero si aporta datos reveladores para la presente investigación.

El segundo antecedente fue realizado por Allami y Cibils (2011) titulado El financiamiento bancario de las PyMEs en Argentina (2002 - 2009), quienes desarrollaron un trabajo de tipo probabilístico y cuantitativo, con el objetivo de estudiar la limitación que poseen las PyMEs de la República Argentina en cuanto al acceso al crédito bancario, ya sea por fuente pública o privada. El mencionado trabajo llegó a la conclusión, que la principal fuente de financiamiento de las mencionadas organizaciones, fue de carácter interno: el auto financiamiento. Se observó también, que existe prioridad de otorgamiento de créditos bancarios de corto plazo con destino al consumo, en detrimento de créditos de largo o mediano plazo otorgados a sectores productivos o comerciales. Además se reconoció que la proporción de crédito bancario como porcentaje del PBI nacional es bajo, comparado con países desarrollados, e incluso es bajo también en comparación con países que poseen similar grado de desarrollo que Argentina. A razón de todo esto se concluye que en nuestro país, si bien existe un mercado financiero destinado a PyMEs, el mismo es muy limitado y de acceso restringido.

El mencionado antecedente también contribuye a la presente investigación, al poner en evidencia la importancia de factores externos sobre el curso de las operaciones de las PyMEs, ya que de no contar con financiamiento interno, verían limitadas su capacidad de crecimiento y desarrollo.

Este estudio cuenta con una limitación temporal, ya que está referenciado a un periodo de tiempo específico, más precisamente hace referencia al periodo contemplado entre los años 2002 – 2009.

Elementos teóricos esenciales

Existen muchas definiciones para caracterizar a las PyMEs, la mayoría hacen referencia a variables tanto cuantitativas como cualitativas del negocio, sin embargo, no existe un indicador único que permita caracterizar de manera adecuada la dimensión de una empresa, por lo que suele manejarse una gran cantidad de variables (Saavedra García, Hernández Callejas):

- Número de trabajadores que emplean.
- Tipo de producto.
- Tamaño de mercado.
- Inversión en bienes de producción por persona ocupada.
- Volumen de producción o de ventas.
- Valor de producción o de ventas.
- Trabajo personal de socios o directores.
- Separación de funciones básicas de producción, personal, financieras y ventas dentro de la empresa.
- Ubicación o localización.
- Nivel de tecnología de producción.
- Orientación de mercados.
- Valor del capital invertido.
- Consumo de energía.

La Comisión de la Unión Europea, el 6 de mayo de 2003, emitió una recomendación que fue publicada en el diario oficial del bloque económico de 20 de mayo de 2003,

determinando lo que se entiende por PyMEs (Pequeñas y Medianas empresas), Pequeña empresa y microempresa.

De este modo una Pyme es una empresa que cumplan los criterios siguientes criterios:

- Que empleen a menos de 250 personas.
- Que el volumen de negocio anual no exceda de 50 millones de euros o cuyo balance general anual no exceda de 43 millones de euros.

Se define como pequeña empresa, cuando se cumpla:

- Que emplee a menos de 50 personas.
- Que tengan un volumen de negocio anual o cuyo balance general anual no supere los 10 millones de euros.

Mientras que, finalmente, se define a una microempresa como una empresa que:

- Que emplee a menos de 10 personas.
- Cuyo volumen de negocio anual o cuyo balance general anual no supere los 2 millones de euros.

Además, tanto las PyMEs, como las pequeñas empresas y las microempresas, deben de cumplir el criterio de independencia, entendiendo como empresas independientes a aquellas organizaciones en las que el 25% o más de su capital, o de sus derechos de voto, no pertenezca a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas que no respondan a la definición de PyMEs.

Sin embargo, y a diferencia de los países que conforman la Unión Europea, en América Latina no existe un criterio unificado, sino que está determinado por cada reglamentación local, teniendo en consideración que los criterios más utilizados contemplan, volumen de ventas y número de empleados permanentes, siendo esta una constante que se repite tanto a nivel de autores, países y organismos. De lo antes mencionado puede interpretarse que es posible, en un futuro, la unificación de criterios basada en las variables antes mencionadas, con la finalidad de evitar barreras a los financiamientos independientemente del sector o país al cual pertenecen las organizaciones (Cardozo, Velásquez de Naime, Rodríguez Monroy, 2012).

En la Argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos, AFIP, define a las PyMEs como aquellas micro, pequeñas y medianas organizaciones que se desempeñan dentro del sector industrial, comercial, de servicio, minería o agropecuario, a su vez, las clasifica en micro, pequeñas, medianas tramo 1 y medianas tramo 2, tomando en consideración diferentes criterios referidos a su actividad principal y en función de estos, valores de referencia como ventas totales, cantidad de empleados y valor de los activos. También, el organismo oficial prevé una serie de beneficios para quienes cumpliendo con los requisitos se inscriban en el programa MiPyME (AFIP, 2021).

Dentro de estos beneficios para las empresas registradas en el programa MiPyME puede mencionarse (Ministerio de desarrollo productivo, República Argentina, 2020):

- Reducción de alícuota de contribuciones patronales de seguridad social.
- Exención del impuesto al retiro en efectivo para micro y pequeñas empresas.
- Exención de la comisión bancaria por depósito de efectivo.
- Pago de IVA (Impuesto al Valor Agregado) a 90 días.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias, solo micro y pequeñas empresas compensan al 100%, las medianas industriales de tramo 1 compensan al 60%.
- Simplificación para solicitar el certificado de no retención de IVA (Impuesto al Valor Agregado).
- Reducción de retenciones para micro empresas de comercio, cuando comercializan con sujetos alcanzados por el régimen de devolución del IVA (Impuesto al Valor Agregado)
- Prioridad para la tramitación y percepción de las compensaciones, acreditaciones, devoluciones o reintegros de impuestos o saldos a favor.
- Exención de impuesto a las ganancias para los reintegros o reembolsos en concepto de impuestos del mercado interno de ciertos productos, materias primas y servicios para MiPyME exportadoras.
- Exclusión en Régimen de Retención de IVA e impuesto a las ganancias, solo micro empresas.
- Beneficio para los empleadores de determinados sectores agrícolas e industriales.
- Financiamiento para MiPyMEs, aunque las líneas de crédito son muy específicas.
- Aavales de sociedades de garantías recíprocas (SGR), solo para determinadas operaciones.

- Factura de Crédito Electrónica, obligatoria en algunos casos, constituye una importante fuente de financiamiento.
- Medidas para MiPyME por el Coronavirus.
- Acceso a los diferentes programas del Ministerio de Desarrollo Productivo.

Ente los beneficios antes mencionados, existen uno que requiere un análisis más detallado, dado su importancia en la temática analizada en el presente trabajo. La factura de crédito electrónica, que en la actualidad no tiene gran difusión en las pequeñas organizaciones, constituye una verdadera fuente de financiamiento, ya que, además de otorgar seguridad jurídica al negocio, permite lograr una mayor liquidez en un menor plazo, al brindar la posibilidad de transferirla a un agente de depósito colectivo para su negociación en el mercado de capitales o al sistema de circulación abierta para su endoso, cesión, aval, descuento o depósito en el sistema bancario. Esto es posible, porque una vez aceptada por el receptor, la factura de crédito electrónica, se convierte en un título ejecutivo y valor no cartular. Cabe destacar que la misma reviste el carácter de obligatoria para las operaciones mayores a \$195.698 (pesos argentinos ciento noventa y cinco mil seiscientos noventa y ocho) entre una MiPyME y una gran empresa, siendo optativa en el resto de los casos.

El ministerio de desarrollo productivo de la República Argentina, estimó que para el año 2017 existían en el país 609.000 empresas empleadoras con al menos un empleado registrado en relación de dependencia, de las cuales 605.854 contaban con menos de 200 trabajadores, de esto puede interpretarse que más del 99% de las empresas del país pueden encuadrarse como medianas, pequeñas o microempresas, siempre contemplando los demás determinantes para adquirir tal calidad, de esto puede deducirse la relevancia de la temática abordada en el presenta trabajo. Es importante también destacar que existe en la actualidad una alta tasa de informalidad de estas organizaciones, ya que las mismas no se encuentran registradas como tal, en el registro oficial, lo cual genera una dificultad en cuanto a múltiples factores, como la pérdida de beneficios financieros, impositivos y previsionales antes mencionados.

Otra cuestión que tiene una amplia discrepancia entre los autores, es el concepto de empresa familiar y cuándo un emprendimiento puede encuadrarse como tal, esto toma relevancia ya que poseen una diferencia muy marcada del resto de las organizaciones, en especial en cuanto a sus procesos de gestión interna, pensadores clásicos como Dyer (1986)

sostienen que para que pueda existir una empresa familiar es necesario que se presenten en forma conjunta tres elementos:

1. Una o dos familias poseen más de 50 % de la propiedad de la empresa.
2. Existen miembros de la familia que ocupan cargos directivos o ejecutivos en la empresa.
3. Los miembros de la familia consideran que la empresa va a ser transferida a las siguientes generaciones.

Otra definición es la mencionada por Gallo y Domenec (2004) quienes afirman que empresas de familia son aquellas empresas cuyo poder de decisión está en una familia, las responsabilidades de gobierno y dirección son desempeñadas por algunos de sus miembros y como mínimo algunos integrantes de la segunda generación están incorporados en la empresa.

Otros autores mencionan que para adquirir tal carácter de empresa familiar, es necesario que al menos dos generaciones hayan tenido en control de la misma en forma consecutiva, también puede tomarse como referencia la cantidad de miembros de la familia que trabajan en la empresa, el control que poseen los familiares sobre los sistemas de la empresa, pero la postura más reconocida, en la actualidad, está centrada en la toma de decisiones de índole estratégico, es decir, cuando estas se toman en el núcleo familiar, por lo que las relaciones familiares afectan a la organización en su conjunto (Quejada Pérez, Ávila Gutiérrez, 2016).

Pueden identificarse varias cualidades propias de las empresas familiares, a continuación se intentará dilucidar un poco esta cuestión, ya que son los factores que la distinguen y diferencian del resto de las organizaciones:

- Estructura directiva conformada por miembros de la familia.
- Influencia de las relaciones familiares en la toma de decisiones organizacional, por tal motivo toma relevancia las relaciones entre los miembros.
- Problema para diferencia familia de empresa.
- Suele presentarse la crisis de la continuidad, cuando por muerte o ausencia del dueño fundador y ante falta de idoneidad de los descendientes o simplemente falta de interés en la empresa, se pierde la capacidad de dirección de las mismas.

- Los directivos son miembros de la familia, los que, en muchos casos, carecen de la capacitación en materia directiva, esto conlleva a una falta de profesionalización, que tiene como efecto inmediato en la mala toma de decisiones.
- El éxito a fracaso de la empresa, se asocia al éxito o fracaso de la familia.
- Se confunden las decisiones estratégicas y operativas, ya que muchas veces el dueño o el fundador carece de capacidad para delegar, lo que produce un fuerte problema de falta de enfoque en lo estratégico.

Requiere relevancia en este punto el análisis de toma de decisiones en empresas familiares, en particular en materia de financiamiento, la teoría de la jerarquía financiera desarrollada por Donaldson (1961) y continuada por otros autores como Myers (1984) presume que los propietarios y gerentes de las firmas poseen más información sobre la situación de las mismas, y prefieren mantener esa información privada, de esta forma al utilizar fondos propios evitan proporcionar al mercado información sobre la empresa. Esta teoría enuncia que quienes toman las decisiones de financiamiento priorizan las fuentes internas, comenzando por la retención de beneficios o autofinanciamiento, y sus decisiones transcurren seleccionando fuentes de financiamiento que signifiquen menores costos de agencia, originados en el hecho de compartir información interna con agentes externos a la empresa. Es por tal motivo que luego de la retención de beneficios, las empresas prefieren recurrir a la emisión de deuda antes que la emisión de acciones, debido a los menores costos informativos que deben asumir.

Se reconoce también, en las pequeñas organizaciones, la preferencia por el uso de fondos internos con la finalidad de reducir la incertidumbre y atenuar la influencia, que tiene sobre la empresa, el entorno cambiante y dinámico, esta elección de financiamiento se fundamenta, además, en el riesgo que tienen los propietarios de perder el control de la empresa al utilizar fuentes externas como emisión de acciones o aumentos de capital por otros medios (Barton y Matthews, 1989)

De lo anterior se desprende la idea que las PyMEs, poseen estructuras de financiamiento donde prevalecen los recursos propios como principal fuente, particularmente, los aportes de los propietarios, seguido por el endeudamiento bancario de corto plazo como principal instrumento financiero externo, no siendo este el más adecuado para inversiones de largo plazo como aumento de la capacidad productiva, en tercer lugar se

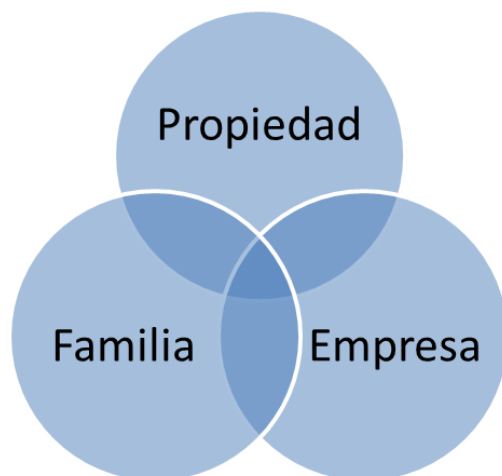
reconoce como instrumento financiero al financiamiento con proveedores. Además, se enfatiza que la financiación propia es la más costosa para la empresa, dado que el accionista exigirá una mayor rentabilidad que la tasa de interés de mercado y al mismo tiempo invertir en la empresa representa un mayor riesgo para el inversor que hacerlo en un activo libre de riesgo. (Couselo, Williams, Pendón, Cibeira, 2018)

Considerando lo presentado hasta el momento, se puede decir que en este tipo de organizaciones coexisten tres clases de elementos o pilares fundamentales, la familia, la empresa y la propiedad, estos elementos se pueden definir a partir de la teoría de los tres círculos. El círculo familia comprende a cada uno de los miembros de un mismo grupo familiar, el círculo empresa incluye a los individuos que sin ser propietarios ni miembros de la familia que trabajan dentro de la empresa y obtienen un beneficio económico directo, por lo tanto deben agregar valor a la empresa, el círculo propiedad abarca a los accionistas de la empresa, es decir, aquellos individuos que poseen títulos de propiedad del capital (Tagiuri y Davis, 1982).

El primer subconjunto familia propiedad, incluye a los miembros de la familia que disponen de cierta propiedad en la empresa, pero que no trabajan en ella. En el segundo subconjunto empresa propiedad, están los propietarios que trabajan en la empresa, pero que no tienen ningún parentesco con la familia. El tercer subconjunto familia empresa, pertenecen los miembros de la familia que sin ser propietarios trabajan en la empresa. Y por último, el cuarto subconjunto propiedad empresa familia, corresponde a aquellos individuos que son propietarios, pertenecen a la familia y trabajan en la empresa.

Este modelo explica cómo se sobreponen los tres pilares antes mencionados, y es una importante y práctica ayuda para solucionar los conflictos en este tipo de organizaciones familiares, al ubicar a cada uno de los miembros en un círculo o subconjunto y observar las relaciones e intereses comprendidos en la discusión. El modelo muestra también la importancia del rol que cada persona cumple en la organización y en los objetivos de la misma, y de esta forma evitar confusión entre propiedad, familia y empresa en si (Pérez Molina, 2012).

Gráfico 1: La teoría de los tres círculos.



Fuente: elaboración propia en base a Tagiuri y Davis (1982).

Habiendo reconocido el concepto de las PyMEs, y de empresas familiares, se describen a continuación los aspectos referidos al financiamiento, ya que como se expresó anteriormente, es una de las ramas más importantes de una organización, porque constituye el medio para solventar las actividades de una empresa, posibilita la creación de valor y permite cumplir con las pautas para el crecimiento organizacional, el desarrollo futuro y la consecuente obtención de los objetivos organizacionales.

Para Brealey (2007), financiamiento hace referencia a la captación del dinero necesario para ejecutar inversiones, desarrollar operaciones e impulsar el crecimiento organizacional, el cual puede obtenerse a través de recursos propios, autofinanciación, recursos generados de operaciones propias de la empresa, aportaciones de los socios, emisión de acciones o mediante recursos externos con la generación de una deuda saldable en el corto, mediano o largo plazo.

Otros autores, como Boscán y Sandra (2006), sostienen que el financiamiento se define como la opción con que las empresas cuentan para desarrollar estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar la producción, crecer, expandirse, construir o adquirir nuevos equipos o hacer alguna otra inversión que se considere benéfica para sí misma o aprovechar alguna oportunidad que ofrece el mercado.

El financiamiento puede clasificarse tomado diferentes criterios, teniendo una mayor aceptación aquella que los distingue por su fuente, en fuentes de financiamiento interno:

- Resultados no distribuidos: También llamado auto financiamiento, representan ganancias no distribuidas correspondientes a ejercicios anteriores.
- Aportes de los socios: Generalmente corresponden a aportes en efectivo para soportar pérdidas o compensar liquidez, aunque también pueden ser aportes en especies u obligaciones.
- Capitalización de reservas: Las reservas pueden ser de carácter legal, facultativo o estatutario.

Como contrapartida existen las fuentes de financiamiento externo que se desarrollan a modo enunciativo a continuación:

- 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, 7 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.
- 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.

- **Financiamiento público:** Recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas. En la actualidad existen diferentes líneas de crédito disponibles para PyMEs inscritas en el programa oficial MiPyME.

Existe a su vez, un instrumento financiero externo, que reviste gran importancia para la presente investigación, la cuenta corriente comercial, también denominado crédito interempresarial, generalmente no tiene gran difusión entre los autores, ni tampoco cuenta con una definición clara o única, por el contrario, los autores se enfocan en analizar sólo determinadas características, enfocándose en justificar por qué las empresas hacen uso de este recurso financiero. Sin embargo, puede decirse, que este constituye una forma de desintermediación financiera que está al alcance de todas las organizaciones e incluye los créditos comerciales y financieros que se conceden entre sí las empresas no financieras (Rodríguez Rodríguez, 2008)

En la actualidad, y dado su informalidad y simplicidad, la cuenta corriente comercial moviliza un gran volumen de fondos, en especial en las organizaciones pequeñas, donde el acceso al crédito formal es limitado y restringido, lo que refleja la importancia de su análisis.

El crédito interempresarial, puede clasificarse en (Rodríguez Rodríguez, 2008):

- **Crédito financiero:** Se refiere a aplazamientos de pago que se conceden entre sí las empresas fuera de lo que es su objeto comercial, generalmente es poco común y se da compañías que forman parte de un mismo grupo económico-financiero.
- **Crédito comercial,** Son dudas de corto plazo y naturaleza informal, ya que carecen de una forma legal preestablecida. Corresponden a aplazamientos sobre el pago de una transacción referida a bienes o servicios que son objeto de negocio habitual de la empresa, en la que el comprador actúa como prestatario y el vendedor como prestamista, es decir, el vendedor se convierte en deudor mientras que el comprador asume el papel de acreedor.

La utilización de este tipo de instrumento de financiamiento, que si bien representa una mayor simplicidad, tiene como contrapartida un mayor riesgo de cobro, este está asociado principalmente al riesgo operativo o propio de la empresa acreedora, por lo que suele incluirse intereses de forma implícita, a través de descuentos por pago anticipado u otro

mecanismo similar. También es importante destacar que este instrumento se utiliza solo en operaciones de corto plazo, siendo imposible de aplicar en las actividades o proyectos de la empresa que requieran una financiación más extensa.

Planteamiento del problema

Se llega a la hipótesis que las PyMEs, de origen familiar, cuentan con mayores dificultades que las organizaciones no familiares y/o de mayor envergadura, respecto de sus posibilidades de financiamiento externo, esta hipótesis se definió desde una perspectiva externa e interna.

Entre las primeras se destaca el limitado acceso al crédito financiero, especialmente en el sistema bancario y la falta de políticas claras y específicas de entidades oficiales.

En una perspectiva interna, se destacan las ya mencionadas cualidades de las PyMEs familiares, especialmente en cuanto a la falta de profesionalización de sus funciones directivas, visión cortoplacista y gestión orientada hacia las operaciones, que dificultan la interrelación de sus funciones e incide de manera negativa en las posibilidades de financiamiento, también se destaca la falta de formalización de operaciones que implica una dificultad para ser catalogadas como activos de bajo riesgo, por otro lado se analizarán variables que influyen la gestión interna de toma de decisiones.

De la determinación de estos aspectos se puede decir que las PyMEs familiares presentan importantes dificultades para acceder al financiamiento, lo cual se intensifica durante los contextos de recesión e inestabilidad económica, que acentúan las dificultades económicas y financieras de estas pequeñas organizaciones, llevándolas a la pérdida de su patrimonio y la consecuente muerte de la empresa. Es por tales motivos que se considera de suma relevancia el análisis del acceso al financiamiento de las PyMEs familiares, en nuestro caso del sector comercial, en el ámbito de la Ciudad de Córdoba y dentro el contexto del año 2021.

A partir de esta definición del problema surgen una serie de interrogantes

- ¿Cómo se encuentra estructurada la empresa familiar?
- ¿Cómo se toman las decisiones entre sus miembros?

- ¿Existe participación de los miembros de la familia en las decisiones?
- ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan estas organizaciones?
- ¿Qué factores internos influyen en las posibilidades de financiamiento?
- ¿Qué factores externos influyen en las posibilidades de financiamiento?

Para responder a esta serie de interrogantes y a la problemática previamente descrita, se definieron los objetivos del trabajo que se presentan a continuación.

Objetivo general

Analizar el acceso al financiamiento de las PyMEs familiares de la ciudad de Córdoba pertenecientes al sector comercial dentro del contexto del año 2021.

Objetivos específicos

1. Analizar el proceso de la toma de decisiones de financiamiento entre los miembros familiares de las PyMEs familiares.
2. Identificar las fuentes de financiamiento formales e informales que utilizan las PyMEs familiares en sus operaciones diarias y a largo plazo.
3. Identificar los factores externos que impactan en el acceso al financiamiento público y privado para las PyMEs familiares.

Métodos

Diseño

Para llevar a cabo la investigación, sobre el acceso al financiamiento en las PyMEs familiares, se determinó un estudio de tipo no experimental transversal. La razón de esta elección se basó en que a lo largo del relevamiento y análisis de la información no se realizaron alteraciones de las variables y categorías bajo estudio, y fue transversal dado que se analizó la información en un periodo de tiempo específico, en este caso dentro del año 2021.

Por otro lado, se definió el alcance del trabajo, el cual fue de tipo descriptivo ya que se enunciaron los datos y la información, de acuerdo a como estos fueron expresados por los participantes, sin realizar modificación sobre los mismos.

En cuanto a la definición del enfoque del trabajo, se puede decir que el mismo es cualitativo, debido a los instrumentos utilizados, y a que las variables bajo estudio no pudieron ser cuantificadas de manera que representaran, a nivel general, al conjunto de todas las PyMEs familiares.

Participantes

Para definir a los participantes, se estableció como población al número total de PyMEs ubicadas en la Ciudad de Córdoba, catalogadas como micro y dedicadas al rubro comercial. Debido a que esta población cuenta con un alto número de organizaciones, se debió establecer una muestra para analizarlas. El criterio para determinar la muestra fue no probabilístico intencional, seleccionando a cinco empresas con las características antes mencionadas. Los participantes fueron los gerentes generales de las PyMEs de la muestra.

Con la finalidad de recopilar datos e información que permitiera responder a los objetivos del trabajo, se utilizó la técnica de relevamiento detallada en el siguiente apartado, y en esa instancia se les presentó un consentimiento informado, expresando el objeto del trabajo y que se mantendrá en anonimato de las empresas a lo largo de toda la investigación (anexo 1).

Instrumentos

Como se mencionaba, se utilizó un solo instrumento de relevamiento de datos, el cual se relaciona íntimamente con el enfoque del trabajo, en este caso de índole cualitativo. El instrumento en cuestión fue el desarrollo de entrevistas con los gerentes generales de las mencionadas PyMEs familiares, las cuales se diseñaron a partir de un cuestionario que buscó dar respuesta a los cuatro objetivos específicos antes mencionados y de esta manera observar si se pudo aceptar la hipótesis planteada en la problemática. El modelo de cuestionario puede encontrarse en el anexo 2.

Análisis de datos

La información recopilada tuvo que parametrizarse para identificar las respuestas de cada organización y de esta manera poder validarlas y compararlas con el objetivo de llegar a conclusiones concretas en función de cada objetivo específico.

Para el análisis de datos se comenzó indagando sobre las características particulares de las empresas, lo que ayudó a tener una primera aproximación sobre éstas, que luego permitió cruzar los datos de los resultados para poder interpretar los mismos.

En segunda instancia, se pasó a responder cada uno de los objetivos específicos, iniciado por el reconocimiento del proceso de toma de decisiones entre los miembros familiares, respecto a la temática del financiamiento. Esto ayudó a identificar si existe un alto grado de participación de los miembros de la familia en elección de sus cursos de acción.

Luego, se analizó la composición de la estructura de financiamiento de las empresas para advertir si existen disconformidades o problemáticas en dicha estructura, relacionado esta al contexto actual.

A partir de estos resultados, se profundizó sobre el análisis de las fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs, diferenciándolas como formales o informales, respecto a las operaciones y actividades destinadas para el financiamiento.

Por último, se identificaron los factores externos que presentan una importante carga sobre las posibilidades de acceder al financiamiento por parte de las PyMEs.

Resultados

Previo a profundizar sobre cada objetivo específico, se exponen a continuación las características generales de las PyMEs familiares que fueron estudiadas. Esto permitió contar con un reconocimiento de cómo funcionan las organizaciones internamente y de esta forma poder responder a cada una de las variables bajo análisis.

Tabla 1: Características de las PyMEs familiares comerciales de Córdoba.

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Sector al que pertenece	Comercial	Comercial	Comercial	Comercial	Comercial
Actividad que realiza	Minorista de bazar	Minorista de indumentaria	Minorista y mayorista de indumentaria	Mini mercado	Mayorista de alimentos
Principales clientes	Consumidor final	Consumidor final	Consumidor final y otras empresas	Consumidor final	Consumidor final y otras empresas
Trayectoria	8 años	15 años	30 años	40 años	15 años
Dirección ejecutiva	Padre fundador (1° generación)	Padre fundador (1° generación)	Padre fundador y por sus 2 hijos (1° y 2° generación)	Hijo (2° generación)	Padre fundador (1° generación)
Cantidad de empleados	3	4	5	6	5
Cantidad de empleados familiares	2	2	3	3	2
Facturación anual promedio (pesos argentinos)	Aproximadamente 12 millones	Aproximadamente 15 millones	Aproximadamente 40 millones	Aproximadamente 55 millones	Aproximadamente 30 millones
Certificado MiPyME	No	No	No	Si	No

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas.

Proceso de toma de decisión de financiamiento

Para comenzar con los objetivos específicos se parte por analizar el proceso de toma de decisiones en las organizaciones, lo primero que se ocupó en conocer fue, si estas empresas cuentan o no con políticas internas que sirvan para la selección de los cursos de

acción. En la siguiente tabla se puede observar dicha información, donde se indica con tilde las empresas que cuentan con determinadas políticas en forma preestablecidas.

Tabla 2: Políticas para la toma de decisiones.

Políticas internas / Empresas	Empresa: 1	Empresa: 2	Empresa: 3	Empresa: 4	Empresa: 5
Políticas relacionadas a los recursos humanos					
Políticas de abastecimiento con proveedores			✓	✓	✓
Políticas de atención y servicio al cliente	✓	✓	✓	✓	
Políticas de logística y distribución de inventario		✓	✓	✓	✓
Políticas de financiamiento				✓	
Políticas de distribución de fondos				✓	

Fuente: elaboración propia en base a las entrevistas.

Para profundizar el análisis se buscó reconocer quiénes son los actores, dentro del ámbito organizacional, que tienen la potestad y toman la decisión final, respecto a cuestiones de financiamiento.

Tabla 3: Quiénes toman las decisiones.

Quien decide / Empresa	Empresa: 1	Empresa: 2	Empresa: 3	Empresa: 4	Empresa: 5
Las decisiones están preestablecidas en un manual y existe delegación				✓	
Las decisiones las toma el gerente general de manera unánime					
Las decisiones las toma el gerente general pero consulta previamente con la familia		✓	✓		✓
Las decisiones las toma la familia y el gerente general es sólo ejecutor	✓				

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas.

Fuentes de financiamiento utilizadas

Conociendo la forma que las empresas toman sus decisiones y los actores involucrados, se buscó reconocer cuáles son las fuentes de financiamiento que usan, diferenciando entre fuentes internas y externas, a su vez, dentro de las últimas se intentó dilucidar si existió la posibilidad de acceso al crédito público.

Tabla 4: Fuentes de financiamiento internas en las PyMEs familiares.

Tipo de fuente interna / Empresa	Empresa: 1	Empresa: 2	Empresa: 3	Empresa: 4	Empresa: 5
Resultados no distribuidos			✓	✓	✓
Aportes de los socios	✓	✓	✓	✓	✓
Reservas facultativas, estatutarias o legales				✓	

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas.

Tabla 5: Fuentes de financiamiento externas en las PyMEs familiares.

Tipo de fuente externa / Empresa	Empresa: 1	Empresa: 2	Empresa: 3	Empresa: 4	Empresa: 5
Financiamiento de proveedores a través de cheques propios de pago diferido hasta 120 días			✓	✓	✓
Financiamiento de gastos corrientes a través de endeudamiento en entidades financieras no bancarias o prestamistas					✓
Financiamiento de gastos corrientes a través de descuento de documentos o cheques de clientes en entidades financieras				✓	
Financiamiento de proveedores a través de crédito interempresarial comercial	✓	✓	✓	✓	✓
Financiamiento de proveedores mediante factura de crédito				✓	
Financiamiento de capital de trabajo a través de endeudamiento en bancos privados			✓	✓	✓
Financiamiento de inversiones a través de endeudamiento en bancos privados				✓	
Financiamiento de capital de trabajo a través de endeudamiento en bancos públicos					
Financiamiento de inversiones a través de endeudamiento en bancos públicos					

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas.

Impacto de factores externos en el acceso al financiamiento

El último aspecto analizado se refirió a la identificación del impacto que tienen los factores externos y cómo estos pueden facilitar u obstaculizar el acceso a las fuentes de financiamiento externas, para las microempresas familiares analizadas. A continuación se exponen los factores que los gerentes generales, de las PyMEs bajo estudio, detectaron como relevantes a la hora de intentar captar fondos provenientes desde el exterior de las organizaciones.

Tabla 6: Factores externos que limitan el acceso al crédito en las PyMEs familiares.

Factores externos / Empresa	Empresa: 1	Empresa: 2	Empresa: 3	Empresa: 4	Empresa: 5
Condiciones cambiantes	✓				
Volatilidad del tipo de cambio				✓	
Presión tributaria sobre créditos			✓	✓	✓
Elevadas tasas de interés	✓	✓	✓	✓	✓
Documentos exigidos por los bancos / Dificultad para calificación crediticia	✓	✓	✓		✓
Incertidumbre económica		✓	✓	✓	✓
Dificultad para conseguir garantías	✓	✓	✓		

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas.

Discusión

Interpretación de los resultados

En este apartado se presenta la interpretación de los resultados que fueron expuestos previamente, los cuales se organizan de acuerdo a los distintos objetivos específicos y se toma como base el planteamiento del problema mencionado al inicio de la presente investigación, que refiere a la dificultad que tienen las PyMEs, particularmente las familiares, para generar las condiciones que le posibiliten el acceso al financiamiento externo, el cual está influenciado por aspectos de índole interno, relacionado con la falta de profesionalización de sus funciones directivas, visión cortoplacista y gestión orientada hacia las operaciones y aspectos o factores externos impulsados por el contexto de inestabilidad que atraviesa actualmente el país y el limitado acceso al sistema bancario que existe en Argentina desde hace varios años.

Respecto al primer objetivo específico, en el cual se analiza el proceso de toma de decisiones en las PyMEs familiares del sector comercial radicadas en la ciudad de Córdoba, se puede destacar que en general, estas microempresas no presentan políticas definidas respecto sus decisiones de financiamiento, y por el contrario, las decisiones más estructuradas o preestablecidas son aquellas que hacen referencia a la atención, captación y servicios al cliente y en menor medida políticas de abastecimientos y logísticas de inventarios, cabe destacar que ninguna organización encuestada presenta políticas definidas para la toma de decisiones en materia de recursos humanos, esto se puede interpretarse desde la misma definición de microempresas y la escasa cantidad de trabajadores que presentan las organizaciones relevadas, por lo que en general, los procesos y decisiones de selección y administración de personal son realizados por el mismo titular o gerente general, restando importancia a esta materia fundamental para el correcto desenvolvimiento de las operaciones de la empresa.

Se entiende, a raíz de las entrevistas, que las empresas estudiadas, se encuentran enmarcadas en una perspectiva orientada más hacia el cliente y las operaciones, dejando de lado la estrategia y los objetivos organizacionales, esto representa un condicionante para el crecimiento de las empresas, el cual requiere una visión y perspectiva de largo plazo por parte de los directivos.

Lo anteriormente enunciado, puede encuadrarse dentro de unas de las características de las PyMEs familiares, ya que como se mencionó en el primer antecedente, Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni (2016), titulado Decisiones de financiamiento en PyMEs ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal?, estas microempresas, en general, carecen de una profesionalización de las funciones directivas y a su vez, requieren medidas tendientes a mejorar la capacitación de sus altos mandos, que le permita llevar adelante en forma más eficiente sus procesos de negocios.

De esto se desprende también, la escasa importancia que otorgan las empresas relevadas a las decisiones relativas a la función del financiamiento, siendo esta una temática fundamental para el desarrollo y crecimiento organizacional, ya que se ocupa de la obtención de los recursos necesarios para el correcto desenvolvimiento de las operaciones en la empresa.

En cuanto a la influencia que tiene la familia en el proceso de toma de decisiones, se puede observar que existe un importante grado de participación de los miembros de la familia en la formación de la voluntad social, particularmente en las decisiones de índole estratégico, ya que en ningún caso se observa autonomía completa entre empresa y familia. Los gerentes generales e incluso los fundadores, en las empresas que se encuentran en la primera generación, consultan previamente antes de tomar una decisión que pueda afectar el desarrollo de la empresa. Esto tiene concordancia con lo expuesto por Gallo y Domenec (2004), en su definición de empresas familiares. Como causa de esta alta influencia familiar en las decisiones, existe la posibilidad que un conflicto familiar pueda afectar de manera negativa a la empresa, por lo que sería de utilidad la aplicación de la teoría de los tres círculos enunciada por Tagiuri y Davis (1982), donde la separación de familia, empresa y propiedad es fundamental. También se observa que solo una de las organizaciones relevadas cuenta con manuales o procedimientos preestablecidos para la toma de decisiones, que coincide con la empresa que cuenta con más años de experiencia y una mayor definición y profesionalización de sus funciones de negocio, sin duda esta organización cuenta con una ventaja, ya que la utilización de manuales le permite establecer claramente los niveles de autoridad y responsabilidad, a su vez facilita conocer quién es el tomador de una determinada decisión.

El segundo objetivo específico, buscó reconocer cuales son las principales fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares y comerciales radicadas en la ciudad de Córdoba, enmarcadas en el contexto de inestabilidad actual que atraviesa el país, diferenciando fuentes internas y externas.

A razón de las entrevistas, se observa que, entre las fuentes de financiamiento internas, predomina el aporte de los propietarios, en segundo lugar el autofinanciamiento, y por último el uso de reservas, ya sean legales, facultativas o estatutarias. Se entiende a partir de esto que, en general, tanto las actividades operativas como las inversiones a largo plazo, son financiadas en su mayoría por fondos aportados por los propietarios o las familias. Esto como se mencionó puede tener un costo más elevado, ya que los accionistas o dueños de la empresa esperan un rendimiento mayor que el riesgo de mercado y a su vez representa desde el punto de vista del inversor una colocación de fondos más riesgosa.

Esta inclinación hacía fuentes propias de financiamiento es una de las características típicas de las empresas familiares, a su vez, es concordante con la teoría de jerarquía financiera de Donaldson (1961), que explica el orden de prioridad en la elección de fuentes de financiamiento, priorizando la posibilidad de no compartir información de la empresa en el mercado. Esta observación también coincide con lo expuesto por Barton y Matthews (1989), quienes explican esta preferencia de fondos propios, en la posibilidad de reducir la incertidumbre y el temor a perder el control de la organización por parte de los propietarios o la familia. Estas teorías desarrolladas hace muchos años han demostrado tener todavía vigencia en las pequeñas organizaciones de nuestro país.

Se observa también, que lo antes mencionadas tienen concordancia con lo expuesto por Couselo, Williams, Pendón, Cibeira (2018), quienes en su investigación concluyen que la principal fuente de financiamiento de las PyMEs, son los aportes de los propietarios, a su vez enfatizan en su trabajo, el mayor costo diferencial que tiene para la empresa, la utilización de capital propio debido a la elevada rentabilidad que esperan los inversores, en este caso los propietarios.

En cuanto al financiamiento de fuente externa, los resultados muestran que la herramienta más utilizada en las empresas relevadas es el financiamiento de proveedores

mediante endeudamiento interempresarial o cuenta corriente comercial, en segundo lugar el financiamiento de proveedores mediante endeudamiento por pagos con cheques hasta 120 días y financiamiento de capital de trabajo mediante endeudamiento en bancos privados, por último y en menor medida utilizan financiamiento de gastos u obligaciones corrientes mediante descuento de documentos y cheques provenientes de clientes en entidades financieras, financiamiento de gastos corrientes a través de endeudamiento en entidades financieras no bancarias o prestamistas, financiamiento de proveedores mediante factura de crédito y financiamiento de inversiones o gastos no corrientes mediante endeudamiento en bancos privados. Se observa también, que en ningún caso las empresas utilizan financiamiento mediante descubierto bancario, ni tampoco financiamiento mediante endeudamiento en bancos públicos, ya sea destinado a gastos corrientes o no corrientes.

Tabla 7: Fuentes externas de financiamiento en PyMEs familiares.

Muy utilizadas	Utilización media	Poco utilizadas	No utilizadas
Financiamiento de proveedores a través de crédito interempresarial comercial	Financiamiento de proveedores a través de cheques propios de pago diferido hasta 120 días	Financiamiento de gastos corrientes a través de endeudamiento en entidades financieras no bancarias o prestamistas	Financiamiento de capital de trabajo a través de endeudamiento en bancos públicos
	Financiamiento de capital de trabajo a través de endeudamiento en bancos privados	Financiamiento de gastos corrientes a través de descuento de documentos o cheques de clientes en entidades financieras	Financiamiento de inversiones a través de endeudamiento en bancos públicos
		Financiamiento de proveedores mediante factura de crédito	Financiamiento mediante descubierto bancario
		Financiamiento de inversiones a través de endeudamiento en bancos privados	

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas.

Se observa que ninguna de las empresas relevadas pudo acceder al financiamiento proveniente de endeudamiento con bancos públicos, esto demuestra que a pesar de existir créditos a nivel estatal, en su mayoría están destinadas a los sectores manufactureros, dejando de lado la actividad comercial, se observó también que los empréstitos públicos y con tasas diferenciales están también destinados a distintos sectores geográficos específicos.

A partir de los datos relevados, se entiende que la principal fuente de financiamiento externo en las empresas relevadas, es la cuenta corriente comercial o crédito interempresarial, esto se contradice con los resultados expuestos por Couselo, Williams, Pendón, Cibeira (2018), quienes llegaron a la conclusión que la principal fuente de financiamiento externo de las PyMEs es el endeudamiento bancario de corto plazo, con la aclaración que dicho estudio hace referencia a empresas del sector industrial.

El tercer objetivo específico, buscó identificar aquellos factores del entorno que condicionan en acceso al financiamiento externo para las PyMEs familiares y comerciales de la ciudad de Córdoba, a su vez se intentó dilucidar el diferente grado de impacto que tienen las mismas, para determinar su relevancia de análisis. Los gerentes generales de las empresas relevadas coinciden con unanimidad, que la alta tasa de interés de mercado es el principal condicionante que tienen las empresas de acceso al financiamiento externo, se observa también que existe una preocupación general sobre la incertidumbre económica, dada la actual situación que atraviesa el país y la economía en general, ya que existen en la actualidad muchas empresas que se encuentran ante la incertidumbre por las posibles medidas de restricciones gubernamentales ante el avance de la pandemia derivada del virus COVID-19, y en muchos casos ven condicionadas las posibilidades operar en sus locales comerciales de manera habitual, este marco de incertidumbre hace casi imposible para algunas organizaciones, denominadas no esenciales, determinar si en el futuro podrán cumplir con sus compromisos financieros.

Entre los factores que restringen el acceso al financiamiento externo, mencionados por los encuestados, se destaca también la burocracia administrativa bancaria, representada por la gran cantidad de documentación solicitada por las entidades financieras para lograr calificar como activos de bajo riesgo, como balances, estatuto social, actas de designación de autoridades, inscripción en el registro público de comercio, entre otros documentos

exigidos. Es importante destacar que en la gran mayoría de las PyMEs familiares predomina la informalidad tanto de los procedimientos como de las registraciones que son la fuente de la información contable, por lo que muchas empresas, en especial las de menor tamaño o dimensión, ven este condicionante como un factor clave.

Se observa también, a partir de las entrevistas, que aquellas empresas que tienen acceso a préstamos provenientes de bancos privados como fuente de financiamiento extrema, mencionan como condicionante el alto impacto que tiene la presión tributaria sobre los créditos y débitos bancarios, se puede observar también que las empresas que no lograron acceder al endeudamiento bancario mencionan como factor importante la imposibilidad de conseguir garantías para créditos.

Otros factores externos mencionados por los encuestados en menor medida son la volatilidad del tipo de cambio, sobre todo si se toman créditos en moneda extranjera, y las condiciones cambiantes de algunos empréstitos no bancarios, utilizados por pequeñas empresas que no logran ingresar al sistema bancario.

Teniendo en cuenta los distintos elementos mencionados por los gerentes generales, se pudo elaborar una tabla identificando el nivel de impacto que tiene para las organizaciones, dichos factores externos, en la posibilidad de acceder al financiamiento,

Tabla 7: Nivel de impacto de los factores externos en el acceso al crédito en las PyMEs familiares.

Impacto alto	Impacto medio	Impacto bajo
Elevadas tasas de interés	Documentos exigidos por los bancos	Volatilidad del tipo de cambio
Incertidumbre económica	Dificultad para conseguir garantías	Condiciones cambiantes
	Presión tributaria sobre créditos	

Fuente: Elaboración propia en base a las entrevistas.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

La primera limitación está representada por el tiempo limitado que se contó para llevar adelante la presente investigación, lo que limitó la posibilidad de realizar un análisis más exhaustivo de las variables analizadas en función de la problemática referida al financiamiento.

Otra limitación de la presente investigación, es que la misma analizó un número acotado y no representativo de empresas, ya que se limitó a solo cinco organizaciones de la ciudad de Córdoba, siendo necesario que se analice un mayor número de empresas comerciales radicadas en Córdoba, esto será un complemento que permitirá ampliar el análisis de las variables bajo estudio y permitirá validar las conclusiones expresadas en el presente trabajo. En este sentido este trabajo ha sido un primer acercamiento sobre la problemática referida al financiamiento de PyMEs en contextos de inestabilidad, que abre las puertas a otro tipo de intervenciones que en los apartados siguientes se expresan.

Se menciona también, que si bien la presente investigación tuvo como objetivo el estudio el financiamiento de las PyMEs familiares particularmente en contextos de inestabilidad, se desarrolló superficialmente aspectos intrínsecos vinculados al funcionamiento y la gestión de las empresas familiares, el cual requiere un análisis más detallado y completo.

Una fortaleza de la presente investigación, es el aporte que realiza a la temática dada la importancia que tienen las PyMEs familiares en el país, ya que como se mencionó anteriormente se estima que el 99% de las empresas argentinas pueden categorizar como micro, pequeñas o medianas empresas, por otro lado, se destaca haber reconocido los factores que generan un impacto en las empresas y limitan sus posibilidades de crecimiento, desarrollo y supervivencia, como también, remarcar la importancia de la implementación de medidas gubernamentales tendientes a facilitar el acceso al financiamiento a las PyMEs familiares.

Otra fortaleza de la presente investigación es que la misma buscó reconocer aspectos relevantes sobre los procesos de toma de decisiones, en particular en materia de financiamiento. Destacando la importancia de implementación de procesos estructurados de toma de

decisiones. A su vez, se logró tener contacto con las organizaciones, para de esta manera, conocer sus problemáticas, con la finalidad de interpretar resultados que permita promover una mayor posibilidad de financiamiento de las PyMEs.

Conclusiones y recomendaciones

Habiendo interpretado los resultados, se puede dar respuesta al objetivo general, basado en el análisis del acceso al financiamiento que tienen las PyMEs familiares y comerciales, radicadas en la ciudad de Córdoba, en contextos de inestabilidad, de esta forma, se puede validar la hipótesis plantada, que las PyMEs, particularmente las familiares, tienen una amplia dificultad para poder acceder al financiamiento externo.

Esta validación está fundamentada en cuestiones de índole interna, que se basan en la ausencia de directrices para la toma de decisiones referidas al financiamiento, ya que se observó que los procesos de decisiones más estructurados están relacionados a la búsqueda, captación y atención de clientes, como así también al control y administración de inventarios, demostrando de esta forma la existencia de una visión orientadas hacia las operaciones, en detrimento del logro de los objetivos estratégicos. Por otro lado, falta de profesionalización de las funciones directivas, relacionado a una perspectiva cortoplacista va gestando condiciones para que se financien a través de las propias operaciones, todo esto produce que las estructuras de financiamiento utilizadas se impongan recursos propios sobre capital de terceros, siendo el principal recurso utilizado por estas pequeñas empresas comerciales el aporte de los propietarios. También reconoció como condicionante para una gestión eficiente en las PyMEs familiares del sector comercial de Córdoba, la alta participación de las familias en la formación de la voluntad social, lo cual puede generar conflictos de interés en los tomadores de decisiones, al confundirse los conceptos de familia, empresa y propiedad.

A su vez se reconoce la existencia de factores del entorno que condicionan el acceso al financiamiento externo, principalmente el alto costo del capital existente, dicho elevado costo está referenciado al contexto actual de inestabilidad que atraviesa el país y la elevada tasa de inflación tanto proyectada como observada, que condiciona las tasas pasivas y activas de las entidades financieras. También se destaca en la presente investigación las barreras que

históricamente existieron, para el acceso al financiamiento a través del sistema bancario, en particular para las pequeñas organizaciones, en conjunto con numerosas trabas burocráticas y exigencias para calificar como activos de bajo riesgo.

Se concluye también que la principal fuente de financiamiento de las PyMEs familiares y comerciales de Córdoba en contextos de inestabilidad, es de fuente interna, el aporte de los propietarios, mientras que la principal fuente de financiamiento externa es la cuenta corriente comercial o crédito interempresarial comercial.

Se le recomienda a las organizaciones, que comiencen con un proceso de mayor formalización de sus funciones, estructurando sus procesos de decisiones financieras y a su vez, iniciar un proceso de profesionalización gerencial. También que se inscriban en el programa MiPyME, para poder gozar de las beneficios financieros, previsionales e impositivos, mencionadas en el presente trabajo.

Recomendaciones de futuras líneas de investigación

Se recomienda ampliar la muestra para poder considerar un mayor número de organizaciones y de esta forma conseguir una muestra más representativa de la población bajo estudio, con la finalidad de poder contrastar y validar las conclusiones del presente trabajo.

También se recomienda ampliar la investigación a distintos sectores como el sector industrial y el sector de servicios, para ampliar las conclusiones a las restantes ramas de la actividad económica del país y ampliar las conclusiones.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP), República Argentina, recuperado de: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>, el 07/04/2021.
- Allami, C., y Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las PyMEs en Argentina (2002-2009). Problemas del desarrollo*. Recuperado de http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362011000200004&lng=es&tlng=es el 08/04/2021.
- Barton, S. L. y Matthews, C. H. (1989). *Small firm financing: Implications from a strategic management perspective*. *Journal of Small Business Management*, 27, 1–7
- Boscán, M. y Sandrea, M. (2006). *Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector confección zuliano*. *Revista de estudios interdisciplinarios en ciencias sociales*. Volumen 11, número 3.
- Brealey, R. (2007). *Principios de Finanzas Corporativas*. España. Editorial McGraw-Hill.
- Briozzo A., Vigier H., Castillo N., Pesce G. y Speroni M.C. (2016), *Decisiones de financiamiento en PyMEs ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal?*, recuperado de <https://www.redalyc.org/pdf/212/21244782007.pdf> el 08/04/2021.
- Cardozo E., Velásquez de Naime Y., Rodríguez Monroy C., (2012), *Revisión de la definición de PYME en América Latina*, recuperado de: [http://oa.upm.es/19398/1/INVE MEM 2012 139918.pdf](http://oa.upm.es/19398/1/INVE_MEM_2012_139918.pdf), el 08/04/2021.
- Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, (2015). Honorable congreso de la nación Argentina, recuperado de: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm> el 20/04/2021.
- Couselo, R., Williams E., Pendón M., Cibeira N. (2018). *Estructura de financiamiento en PyMEs industriales argentinas*. Recuperado de: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/74867/Documento_completo.pdf-

[PDFA.pdf?sequence=1&isAllowed=y#:~:text=En%20base%20a%20la%20encuesta%20muestra%20la%20Figura%205](#). El 10/06/2021.

Donaldson, G. (1961). *Corporate Debt Capacity: A Study of Corporate Debt Policy and the Determination of Corporate Debt Capacity*. Boston: Graduate School of Business Administration, Harvard University.

Dyer, W. G. (1986). *Cultural change in family firms: Understanding and managing business and family transitions*. San Francisco: Jossey-Bass.

Gallo, M. A. y Domenec, M. (2004). *Ética en la empresa familiar*. Barcelona: iese.

Ministerio de desarrollo productivo, República Argentina (2020), recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrars-una-pyme/beneficios>, el 10/04/2021.

Ministerio de desarrollo productivo, República Argentina (2020), recuperado de: <https://gpsemprsas.produccion.gob.ar/datos-y-analisis>, el 07/04/2021.

Myers, S. (1984). *The capital structure puzzle*. *The Journal of Finance*, 39(3), 575–592

Official Journal of the European Union L124/36 (2003) Commission Recommendation of 6 May 2003 concerning the definition of micro, small and medium-sized enterprises. Recuperado de: <https://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ:L:2003:124:0036:0041:es:PDF>, el 20/04/2021.

Pérez Molina A.I. (2012) *El modelo de empresa familiar: Los cuatro pilares fundamentales*. Recuperado de: <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4817932.pdf> el 20/04/2021.

Quejada Pérez, R.F., Ávila Gutiérrez, J. N. (2016). *Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/206/20649705008.pdf> el 10/04/2021.

- Rodríguez O. M. (2008). *El crédito comercial: Marco conceptual y revisión de la literatura*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/2741/274120249002.pdf>, el 20/04/2021.
- Saavedra García M. L., Hernández Callejas Y. (2008). *Caracterización e importancia de las MIPYMES en Latinoamérica: Un estudio comparativo*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/257/25711784011.pdf>, el 20/04/2021.
- Sainz de Vicuña Ancín, J.M (2015). *El plan estratégico en la práctica*. España: ESIC.
- Tagiuri, R. y Davis, J. (1982). Atributos ambivalentes de la empresa familiar. *Family Business Review*, 11(1), 11-16.
- Zapata Guerrero, E.E (2004). *Las PyMEs y su problemática empresarial. Análisis de casos*, recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/206/20605209.pdf>, el 07/04/2021.

Anexos

Anexo 1:

Consentimiento informado

Yo, Olmos Francisco Nicolás, 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 PyMEs familiares dedicadas al sector comercial en el ámbito de la ciudad 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: _____

Consentimiento informado

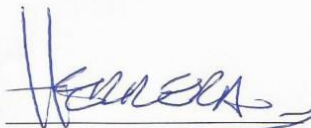
Yo, Olmos Francisco Nicolás, en mi carácter de investigador, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento de PyMEs familiares dedicadas al sector comercial en el ámbito de la ciudad 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: _____



Consentimiento informado

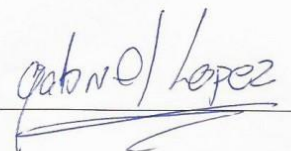
Yo, Olmos Francisco Nicolás, en mi carácter de investigador, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el acceso al financiamiento de PyMEs familiares dedicadas al sector comercial en el ámbito de la ciudad 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:



Anexo 2: Cuestionario

1. ¿Qué actividad realiza la empresa?
2. ¿A qué clientes está destinado su producto?
3. ¿En cuál es el mercado en el que participa y cuál es la facturación estimada?
4. ¿Qué trayectoria tiene la empresa?
5. ¿Quién está a cargo de la dirección ejecutiva? ¿Es empresa familiar?
6. ¿Cuántos empleados tiene actualmente la empresa?
7. ¿Cuantos miembros de la familia trabajan en la empresa actualmente?
8. ¿Cómo se resuelven los conflictos en la empresa?
9. ¿Tiene la organización las características para calificar como micro en el programa MiPyME?
10. ¿Existen políticas preestablecidas para la toma de decisiones? ¿Cuáles?
11. ¿Cómo se toman las decisiones estratégicas en la empresa?
12. ¿Cómo se toman las decisiones de financiamiento en la empresa?
13. ¿Participan miembros de la familia en la formación de voluntad de la empresa?
14. ¿Cómo se compone la estructura de financiamiento de la empresa?
15. ¿Utiliza la empresa financiamiento interno? ¿En qué proporción?
16. ¿Utiliza la empresa financiamiento externo? ¿En qué proporción?
17. ¿Qué criterios se tienen en cuenta a la hora de buscar financiamiento externo?
18. ¿La empresa ha tenido acceso al financiamiento externo? ¿De qué tipo?
19. ¿Ha usado los beneficios del programa MiPyME antes mencionado? ¿Considera que representan una verdadera ventaja para su empresa?
20. En caso de haber solicitado financiamiento bancario, ¿Ha podido acceder al mismo?
21. En caso de haber solicitado financiamiento bancario ¿Considera que los requisitos son excesivos?
22. Dado el contexto actual, ¿Cómo fue el último año para la empresa y cuáles son sus expectativas para el futuro?
23. ¿El contexto actual afecto a la empresa en forma negativa o creo nuevas oportunidades?

Respuestas empresa 4:

1. ¿Qué actividad realiza la empresa?

Buenas tardes, somos una empresa comercial dedicada a la venta al por mayor de artículos varios destinados a consumidores finales, en otras palabras contamos con amplia variedad de productos para muchas necesidades, estamos en el barrio desde hace más de 40 años, este negocio lo inicio mi padre y yo tengo el orgullo de continuarlo.

2. ¿A qué clientes está destinado su producto?

Como le comentaba nuestra actividad esta destina en general a consumidores finales.

3. ¿En cuál es el mercado en el que participa y cuál es la facturación estimada?

La oferta de productos es variada y en general corresponde al mercado de alimentos y provisiones, nuestros competidores son tiendas generalmente más grandes y con mayores posibilidades pero nuestros clientes nos elijen por nuestra excelente atención y precios acordes. Facturamos unos 55 millones de pesos al año.

4. ¿Qué trayectoria tiene la empresa?

Más de 40 años.

5. ¿Quién está a cargo de la dirección ejecutiva? ¿Es empresa familiar?

Yo estoy a cargo de la dirección de la empresa, el proyecto comenzó en su momento como una empresa familiar y en la actualidad considero que lo sigue siendo, es algo de lo que estamos orgullosos, sin embargo considero que desde unos años estamos encaminados hacia un crecimiento y formalización de los procesos.

6. ¿Cuántos empleados tiene actualmente la empresa?

En la actualidad trabajan con nosotros 6 personas entre personal de caja, administradores, reposidores internos que también hacen tardas de depósito entre otras cosas.

7. ¿Cuantos miembros de la familia trabajan en la empresa actualmente?

Yo y mis dos hijos.

8. ¿Cómo se resuelven los conflictos en la empresa?

Tratamos de consensuar siempre nuestras diferencias en búsqueda de una solución que sea la mejor para la empresa.

9. ¿Tiene la organización las características para calificar como micro en el programa MiPyME?

Si hace casi un año nuestra contadora nos comentó de los beneficios y ella se encargó de tramitarlo.

10. ¿Existen políticas preestablecidas para la toma de decisiones? ¿Cuáles? Se enuncian algunas.

Como le comentaba hace unos años iniciamos un proceso de formalización, en razón de esto una consultora nos elaboró manuales respecto de esto. Políticas relacionadas a recursos humanos no. Políticas de abastecimiento con proveedores sí. Políticas relativas atención al cliente sí. Políticas de logísticas de inventarios sí. Políticas de financiamiento sí. Políticas de distribución de fondos sí.

11. ¿Cómo se toman las decisiones estratégicas en la empresa?

Las decisiones de rutina están establecidas en los manuales.

12. ¿Cómo se toman las decisiones de financiamiento en la empresa?

También están preestablecidas.

13. ¿Participan miembros de la familia en la formación de voluntad de la empresa?

En general no, estamos tratando de implementar la descentralización, sin embargo en decisiones estratégicas es casi imposible no discutirlo con la familia.

14. ¿Cómo se compone la estructura de financiamiento de la empresa?

Utilizamos tantos fondos de terceros como propios.

15. ¿Utiliza la empresa financiamiento interno? ¿En qué proporción?

Siempre que sea necesario y conveniente. Se usa cualquier medio, ya sea aportes, distribución de utilidades o uso de reservas. Yo estimo que se utiliza en una menor proporción.

16. ¿Utiliza la empresa financiamiento externo? ¿En qué proporción?

Si, el proceso de formalización nos ayudó a poder utilizar facturas de crédito, solicitar préstamo bancario e incluso poder hacer una mejora en las instalaciones, además de las herramientas que veníamos utilizando como el pago a contra factura a proveedores, cheques de pago diferido y descuentos de documentos de clientes grandes.

17. ¿Qué criterios se tienen en cuenta a la hora de buscar financiamiento externo?

La tasa de interés es un condicionante importante incluso hemos tenido la posibilidad de usar descubierto bancarios pero el costo es excesivo. Los gastos bancarios se dispararon últimamente acompañados de muchos impuestos nuevos. El precio del dólar hace que muchos precios varíen constantemente, esto genera mucha incertidumbre.

18. ¿La empresa ha tenido acceso al financiamiento externo? ¿De qué tipo?

Si por parte del banco privado en que operamos habitualmente. Fue destinado a cubrir obligaciones de corto plazo cuando las ventas cayeron abruptamente. Hace muy poco gestionamos otro crédito para mejorar las instalaciones.

19. ¿Ha usado los beneficios del programa MiPyME antes mencionado? ¿Considera que representan una verdadera ventaja para su empresa?

Si, principalmente la reducción contribuciones patronales.

20. En caso de haber solicitado financiamiento bancario, ¿Ha podido acceder al mismo?

Si pero solo en bancos privados.

21. En caso de haber solicitado financiamiento bancario ¿Considera que los requisitos son excesivos?

Muchas veces es excesivos la enorme cantidad de documentación solicitada, a nosotros nos ayudó el proceso de formalización que te mencione antes.

22. Dado el contexto actual, ¿Cómo fue el último año para la empresa y cuáles son sus expectativas para el futuro?

Tenemos expectativas positivas respecto del futuro, siempre apostamos al consumo.

23. ¿El contexto actual afecto a la empresa en forma negativa o creo nuevas oportunidades?

En un principio la baja de demanda se sintió y mucho, el tema de los precios es otro problema importante, limita mucho poder proyectar hacia adelante, pero como te comentaba estamos confiados que las cosas van a mejora y vamos a seguir apostando esto.

Respuestas empresa 5:

1. ¿Qué actividad realiza la empresa?

Hola, nuestra empresa se dedica a la comercialización de productos primarios al por mayor en el ámbito del mercado de abastos de Córdoba, pertenecemos al sector de mercados al por mayor.

2. ¿A qué clientes está destinado su producto?

En general a otros comercios aunque también a al consumidor final en menor medida.

3. ¿En cuál es el mercado en el que participa y cuál es la facturación estimada?

En Córdoba hay solo dos grandes mercados, abastecemos a toda la provincia la verdadera competencia está en el mismo mercado hay cerca de 300 operadores, ese es nuestro mercado. La factura es estimada mente de 30 millones de pesos.

4. ¿Qué trayectoria tiene la empresa?

Hace 15 años aproximadamente comenzamos este emprendimiento junto a mi hermano.

5. ¿Quién está a cargo de la dirección ejecutiva? ¿Es empresa familiar?

En general estoy a cargo de las decisiones aunque muchas veces es consensuado. Si nos consideramos empresa de familia.

6. ¿Cuántos empleados tiene actualmente la empresa?

Tres en este momento, aunque yo y mi hermano también trabajamos en la empresa.

7. ¿Cuántos miembros de la familia trabajan en la empresa actualmente?

Dos.

8. ¿Cómo se resuelven los conflictos en la empresa?

En forma consensuada.

9. ¿Tiene la organización las características para calificar como micro en el programa MiPyME?

Desconozco.

10. ¿Existen políticas preestablecidas para la toma de decisiones? ¿Cuáles?

Solo en lo relativo a gestión de proveedores y control de stock.

11. ¿Cómo se toman las decisiones estratégicas en la empresa?

En forma conjunta siempre que no sean de rutina.

12. ¿Cómo se toman las decisiones de financiamiento en la empresa?

También en forma conjunta.

13. ¿Participan miembros de la familia en la formación de voluntad de la empresa?

En decisiones muy importantes sí.

14. ¿Cómo se compone la estructura de financiamiento de la empresa?

En general nos manejamos con recursos propios, aunque también trabajamos con cuenta bancaria ya que muchos clientes pagan con cbu, emitimos cheques para pagos de proveedores y estamos gestionando un crédito esperamos algo pronto. En nuestra actividad es muy común también trabajar con proveedores y pagar una factura atrasada. A principio de año trabajamos con un prestamista para solucionar problemas de liquidez pero se dejó de trabajar por el elevado costo.

15. ¿Utiliza la empresa financiamiento interno? ¿En qué proporción?

Si es la mayor proporción, en general es producto de las propias ventas y utilidades, aunque también aportes.

16. ¿Utiliza la empresa financiamiento externo? ¿En qué proporción?

Tratamos que sea una proporción baja dada la actual situación económica. A través de los medios que te mencioné anteriormente.

17. ¿Qué criterios se tienen en cuenta a la hora de buscar financiamiento externo?

Pagar un costo de capital bajo, simplicidad del trámite.

18. ¿La empresa ha tenido acceso al financiamiento externo? ¿De qué tipo?

Respondido anteriormente.

19. ¿Ha usado los beneficios del programa MiPyME antes mencionado? ¿Considera que representan una verdadera ventaja para su empresa?

No se aplica.

20. En caso de haber solicitado financiamiento bancario, ¿Ha podido acceder al mismo?

Si en estos días nos están aprobando un crédito, sin embargo hace ya tiempo trabajamos con cheques de pago diferido, aunque estamos reduciendo los movimientos por los altos costos e impuestos que tiene.

21. En caso de haber solicitado financiamiento bancario ¿Considera que los requisitos son excesivos?

Demasiado, por nombrarte algunos tuvimos que encargar a nuestro contador los balances atrasados que por problemas de organización no los hicimos antes y gestionar en escribanía actas para validarlas, además de otros informes y declaraciones.

22. Dado el contexto actual, ¿Cómo fue el último año para la empresa y cuáles son sus expectativas para el futuro?

Un año de mucha incertidumbre y condiciones cambiantes muy difícil gestionar financiamiento en estas condiciones

23. ¿El contexto actual afecto a la empresa en forma negativa o creo nuevas oportunidades?

Nos afecta como a todos cuando hay baja de demanda, por suerte hemos somos una actividad esencial y pudimos trabajar durante toda la pandemia.