



Universidad Siglo 21

Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de PyMES Familiares en contextos de inestabilidad

“Acceso al financiamiento de las PyMES Familiares de Córdoba durante el 2020”

“Access to financing of family SEMs in Córdoba during 2020”

Autor: Araoz, Rodrigo

Legajo: CPB03889

DNI: 36.142.522

Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando

Argentina, julio, 2021

Índice

Introducción	3
<i>Objetivo general</i>	11
<i>Objetivos específicos</i>	11
Métodos	12
<i>Diseño</i>	12
<i>Participantes</i>	12
<i>Instrumentos</i>	13
<i>Análisis de datos</i>	13
Resultados	15
<i>Análisis de los Objetivos actuales que presentan las PyMES familiares</i>	16
<i>Identificación de las fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMES familiares</i>	16
<i>Identificación de las posibles fuentes de financiamiento externa</i>	18
<i>Análisis de la toma de decisiones sobre el financiamiento en las PyMES familiares</i>	19
Discusión	21
Referencias	29
Anexo	30
<i>Anexo 1: Consentimiento informado</i>	30
<i>Anexo 2: Guía de preguntas</i>	31

Resumen

En el presente Trabajo Final de Grado se analizó el nivel acceso al financiamiento que presentan las pequeñas y medianas empresas de características familiares que se encuentran radicadas en la provincia de Córdoba. Puntualmente, el análisis se desarrolló para reconocer cómo el contexto inestable influye en las decisiones y en las posibilidades de financiamiento de estas. Para desarrollar dicha investigación se tomaron a 6 PyMES familiares de distintos sectores de la provincia de Córdoba, abordándolas desde un trabajo descriptivo y cualitativo, desarrollando entrevistas dirigidas a los directivos de la organización. Se ha advertido que las PyMES familiares cuentan con un nivel alto de acceso y utilización de fuentes de financiamiento internas y un bajo nivel sobre las fuentes externas.

Palabras claves: financiamiento, Pyme, empresa, familiar, inestabilidad, económica

Abstract

In this Final Study, the access level to financing presented by small and medium-sized companies with family characteristics that are in the province of Córdoba was analyzed. Specifically, the analysis was developed to recognize how the unstable context influences decisions and their financing possibilities. To develop this research, 6 family SMEs from different sectors of the province of Córdoba were taken, approached from a descriptive and qualitative work, developing interviews aimed at the managers of the organization. It has been noted that family-owned SMEs have a high level of access to and use of internal sources of financing and low level of access to external sources.

Key words: financing, SME, family, business, economic, instability

Introducción

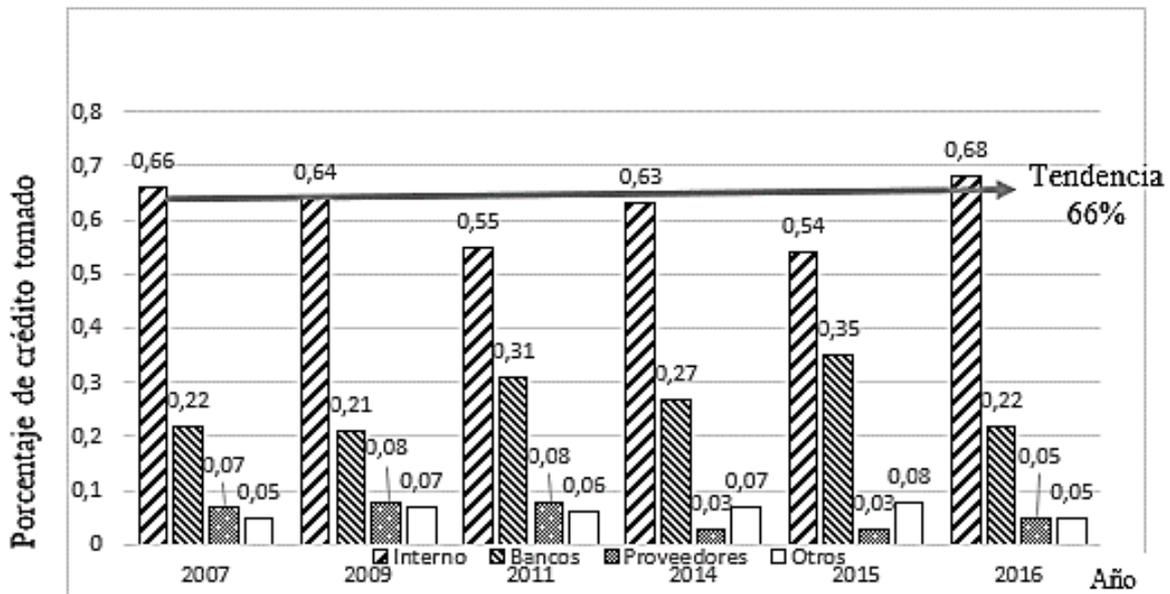
En Argentina, la mayoría de las empresas se forman desde una característica de pequeña y mediana empresa. Del total de organizaciones, gran parte comienza como un emprendimiento familiar y a medida que va transcurriendo el tiempo su ciclo de vida va creciendo, dinamizándose, volviéndose más compleja y creando nuevas necesidades que requieren mayores líneas de financiamiento, para poder promover así el cumplimiento de sus objetivos a largo plazo. Es por esto, que el análisis del acceso al financiamiento toma una especial relevancia, sobre todo durante contextos de inestabilidad ya que, tal como lo exponen Allami y Cibils (2011), en Argentina durante la volatilidad económica e inestabilidad, las diferentes entidades financieras y, al mismo tiempo el Estado, generan un incremento en la rigurosidad de los requerimientos para que las organizaciones puedan acceder a las distintas fuentes de financiamiento. Surge de aquí, la importancia del presente trabajo al investigar, analizar y describir las posibilidades de financiamiento que tuvieron las PyMES familiares durante un año tan inestable, tanto a nivel nacional como internacional, como lo fue el año pandémico 2020.

Como antecedente a este trabajo, se puede decir que uno de factores que impulsa a las PyMES familiares a buscar financiamiento, está orientado hacia la rentabilidad del negocio. Existen varias fuentes de financiamiento, de las cuales las PyMES se nutren de capitales, distinguiéndolas principalmente en externas e internas.

Según un análisis realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2019), existe en nuestro país una marcada tendencia sobre la fuente de financiamiento de las PyMES, dominando en dos tercios de la totalidad de posibilidades de capitalización en las fuentes de financiamiento internas. Dejando el tercio restante al financiamiento externo, con más dificultad de acceso, compuesto principalmente por bancos, financiamiento de

proveedores, clientes, programas públicos y mercado de capitales, entre otros. Se ve reflejado el informe en la siguiente figura:

Figura 1: Tipos de financiamiento de las PyMES en Argentina



Fuente: Elaboración propia en base a CANVAS (2021)

Es así como, en la indagación de fuentes de apoyo económico, los bancos son una de las principales opciones viables como financiamiento externo. Para los bancos, las PyMES familiares no son un negocio menor, realmente ven a este tipo de empresas como un segmento grande y con buen futuro. La mayoría de los bancos percibe a los programas del gobierno con buenas perceptivas, siendo las opciones más utilizadas los créditos a tasas subsidiadas, programas de garantías, créditos dirigidos y subsidios regulatorios. Desde ya, los programas de subsidios por parte del gobierno crean un aumento en la demanda de créditos por parte de las PyMES familiares (Beck, Demirgük Kunt, Martínez Pería, 2008).

Sin embargo, la entidad bancaria, por ser la principal fuente de financiamiento externo, no son es única. Se pueden nombrar otras alternativas que utilizaron las PyMES, algunas de las cuales son otorgadas por bancos.

- Prestamos no bancarizados, se obtienen a través de personas humanas o entidades cuyos capitales no están bajo tutela del BCRA, se conocen por otorgar créditos rápidos.
- *Leasing*, es una opción en la cual se mantiene desde el inicio del contrato la intención de compra al final de este. Jurídicamente se considera un alquiler, por el que se abona un canon, pero financieramente es un contrato compraventa. (El Economista, 2016)
- *Factoring*, es una operación por la cual la pyme adelanta el cobro de créditos por ventas, ganando de esta forma liquidez inmediata sobre derechos de cobro a corto plazo (BBVA, 2020).
- Operaciones de descuento, son realizadas con créditos a mediano y largo plazo que son entregados a la entidad bancaria, y ésta, los transforma en activo líquido entregando efectivo. Por esta operación la entidad bancaria cobra un interés. (SAIJ, 2020).
- Cesión de Pagos, es una herramienta en donde la pyme puede obtener recursos cediendo el derecho a cobrar créditos suyos a otra entidad.
- *Crowdfunding*, consiste en una red de colaboradores que se unen para brindar y obtener financiamiento para sus distintos proyectos.
- Financiamiento público, son los aportes, subsidios, incentivos, préstamos, realizados por el estado en cualquiera de sus niveles (municipal, provincial o nacional).

Así mismo, existen obstáculos que debieron sortear las PyMES familiares, antes de acceder al financiamiento externo. Se puede nombrar el contexto macroeconómico, el cual afectó en el 2020 tanto a PyMES familiares como a grandes empresas, nacionales e internacionales, el entorno legal y contractual, la tecnología con la cual la

pyme familiar cuenta y la gran competencia que existe en el segmento pyme (PWC, 2020).

Todos estos factores influyeron a que la demanda de acceso al financiamiento con bancos disminuya. Por parte de los bancos, afirman que los requisitos de documentación son los apropiados, utilizando en un 50% como el principal dato los informes y estados financieros. También utilizan el *scoring*, pero como apoyo a la toma de decisión, no de una forma definitiva. Además, el 70% de los bancos, posee una estructura de tal manera de que sea posible una segmentación que divida la financiación de las PyMES de las grandes empresas (Beck, Demirgük Kunt, Martínez Pería, 2008).

Es por estas dificultades que atraviesan las PyMES que sólo logran acceder al financiamiento externo un 30% de la población total, restando un 70% que su principal fuente de financiamiento es interna, reinversión de utilidades en su mayoría (Castro, Jorrat, Szkenman 2013).

Como se mencionaba, la mayor fuente de financiamiento de las PyMES familiares se basa en financiamiento interno. Existen diferentes tipos de fuentes de financiamiento interno, también conocido como autofinanciamiento. Las principales de estas fuentes empleadas por las PyMES familiares refieren a el uso de reservas, la utilización de aportes generados por los socios, los alquileres o arrendamientos de espacios sin afectación a la actividad económica de la empresa y la utilización de fondos no distribuidos. También, las organizaciones que han logrado una mayor consolidación en el mercado pueden tramitar otro tipo de financiamiento más complejo como lo son la emisión de acciones en bolsa y la emisión de obligaciones negociables.

Ahora bien, según AFIP, una pequeña o mediana empresa, llamado por sus siglas pyme, es aquella organización con fines de lucro que realiza sus actividades

dentro del territorio nacional en sectores comerciales, de servicios, comercio, industria, minería o agropecuario. Pueden estar conformadas por varias personas y según su actividad y facturación o ventas totales anuales en pesos, se establecen distintas categorías para clasificarlas.

Podrán inscribirse siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes establecidos. Estos montos se fijan según el promedio de ventas de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, e impuestos internos si corresponden.

Se pueden apreciar los valores en la siguiente tabla:

Tabla 1: Categorías según ventas

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuaria
Micro	24.990.000	13.190.000	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: Elaboración propia en base a AFIP (2021)

Contando con la definición del concepto de pyme, fue necesario encontrar la definición correcta en la que la pequeña o mediana empresa sea reconocida como familiar. No solo basta con que esté constituida por personas con vínculos familiares. La característica más importante, que diferencia de las PyMES no familiares de las familiares, es el objetivo de continuidad y transición generacional, definido como un objetivo estratégico, basado en el deseo conjunto de los fundadores y sucesores de mantener el gobierno y control de la pyme familiar, y la gestión en manos de la familia,

en donde la cúpula de decisión está conformada por personas con estrechos lazos familiares (Soto Maciel, 2013).

Por otro lado, existen autores que tratan al concepto de empresa familiar a partir del modelo de los tres círculos que fue presentado en el año 1892 por Davis y Tagiuri. Dicho modelo establece la concatenación y la interrelación de tres elementos que se conjugan en la gestión empresarial, siendo estos: Elemento familiar, Elemento propiedad, Elemento Gestión.

En la interrelación de estos, también surgirán otros elementos que serán llamados subsistemas y que dotarán a la organización familiar de sus propias características. De acuerdo con Molina Parra, Botero Botero, Montoya Monsalve (2016) estos nuevos subsistemas se pueden catalogar de la siguiente manera:

- 1) Miembros familiares externos a la organización: refiere a los individuos con relaciones consanguíneas entre los familiares que no llevan adelante tareas operativas dentro de la empresa.
- 2) Miembros no familiares que no desempeñan una labor directiva en la empresa pero que poseen alguna parte de propiedad de esta. En caso de una S.A., serían los accionistas.
- 3) Empresa, se refiere a las personas que trabajan en la empresa, en cualquier nivel operativo o directivo, que no pertenecen a la familia ni tienen parte de la propiedad de esta.
- 4) Miembros de la familia que poseen propiedad de la empresa, pero que no desarrollan actividad directiva en la misma.

- 5) Miembro de la empresa que participan en la dirección de esta que además poseen parte de la propiedad, acciones, pero que no pertenecen al grupo de relacionados consanguíneos.
- 6) Miembros de la familia, con relaciones consanguíneas, y participantes en la cúpula directiva de la empresa pero que no poseen acciones o participación en la propiedad de esta.
- 7) Miembros familiares que poseen acciones o propiedad de la empresa y que, además, participan en la dirección de la empresa. Principalmente en la cúpula directiva.

De manera similar, los autores exponen que para la definición de una pyme familiar debe considerarse una dimensión fundamental, en este caso a partir del modelo evolutivo tridimensional, se toma en consideración la evolución de una pyme familiar a lo largo del tiempo. El objetivo de una pyme familiar, más allá de la generación de ingresos y de una gestión que sea rentable y que permita el desarrollo y crecimiento de una propiedad organizativa, también debe plantearse en función del sostenimiento económico de un grupo familiar, en donde como bien se planteaba, una organización va moldeándose y complejizándose a lo largo del tiempo, en donde se debe procurar que se genere una continuidad de las diferentes generaciones familiares, ya que las mismas podrán traer nuevas ideas y objetivos que impulsen el desarrollo de una organización y que esta pueda consolidarse en el mercado y generar una contribución a la región en la cual se encuentra ubicada (Molina Parra, Botero Botero, Montoya Monsalve, 2016).

Esto último se plantea debido a que, tanto en la región latinoamericana como en el mundo, entre el 60% y el 80% de las PyMES son gestionadas por miembros familiares o por distintos grupos de familias. Es decir que la mayoría de las empresas cuentan con estas características y es fundamental poder dotarlas de herramientas que le

permitan dicha continuidad y desenvolvimiento a lo largo del tiempo (Molina Parra, Botero Botero, Montoya Monsalve, 2016).

Contando con el reconocimiento de la pyme familiar y de la importancia del financiamiento en su evolución, la problemática se definió desde la dificultad que tienen estas empresas para articular un proceso de planificación a largo plazo, teniendo en consideración la volatilidad e inestabilidad y cómo conjuntamente generan incertidumbre y dificultad de tomar decisiones eficientes en materia de financiamiento.

Además, como se ha exployado, durante los contextos de inestabilidad las entidades financieras y los grupos de relación de las empresas, es decir los clientes, proveedores, entidades financieras, entre otros, endurecen los procedimientos para la asignación de fondos a las PyMES, lo que dificulta aún más sus posibilidades de financiamiento.

De esta manera, se puede suponer que las PyMES cuentan con una dificultad para llevar adelante la definición de planes de financiamiento que, alimentados por la inestabilidad, complejizan el proceso para superar las adversidades y cumplir con sus objetivos.

Es por estos motivos que a partir de la lectura y reflexión de la teoría y de los antecedentes, se formularon los siguientes interrogantes que impulsaron el desarrollo de la presente investigación: ¿Cuál es el acceso al financiamiento que presentan las PyMES familiares? ¿Existen posibilidades para las PyMES familiares de acceder al financiamiento externo? ¿A qué tipo de financiamiento pueden acceder? ¿Qué clase de objetivos presentan a largo plazo? ¿Llevan adelante un proceso de planificación unificado? ¿Cómo se toman a las decisiones entre los miembros familiares de la organización? ¿Qué fuentes de financiamiento utilizan actualmente? ¿Existen fuentes

actuales del entorno que podrían permitir el cumplimiento de los objetivos de las organizaciones?

Responder estos interrogantes permitió conocer en qué instancia de financiamiento se encuentran las PyMES familiares, además de detectar oportunidades que actualmente desconocen y que pueden aportar al crecimiento del negocio durante los contextos de inestabilidad. A continuación, se exponen los objetivos que guiaron el desarrollo de la presente investigación.

Objetivo general

Analizar el nivel de acceso al financiamiento que presentan las PyMES familiares de la provincia de Córdoba respecto a sus objetivos actuales, las fuentes de financiamiento existentes y empleadas, las posibles fuentes de financiamiento externo y la toma de decisiones entre familiares respecto al financiamiento en el contexto del 2020.

Objetivos específicos

- ✓ Analizar los objetivos actuales que presentan las PyMES familiares de la provincia de Córdoba y que buscan impulsar durante el contexto del 2020.
- ✓ Identificar cuáles son las fuentes de financiamiento actuales y empleadas por las PyMES familiares de la provincia de Córdoba en el contexto del 2020.
- ✓ Identificar posibles fuentes de financiamiento externo que permitan cumplir con los objetivos planteados por las PyMES familiares de la provincia de Córdoba en el contexto del 2020.
- ✓ Analizar la toma de decisiones entre familiares sobre el financiamiento dentro de las PyMES familiares de la provincia de Córdoba en el contexto del 2020.

Métodos

Diseño

En este apartado se especifica cual fue el diseño de la investigación para realizar las respuestas a los diferentes objetivos específicos que se presentaron anteriormente. La tipología de este trabajo fue definida como no experimental, ya que no se realizó, en ningún momento de la investigación, inferencia sobre las variables bajo estudio. Al mismo tiempo, fue de tipo transversal ya que se analizaron los datos de las organizaciones durante un periodo específico de tiempo, siendo en este caso en particular durante el año 2020. En cuanto al alcance, este trabajo se definió en un aspecto descriptivo, ya que se expresaron los datos brindados por las organizaciones bajo estudio tal y como se presentan las mismas sin desarrollar una alteración sobre los mismos. Por otro lado, el enfoque de este trabajo fue de tipo cualitativo debido al instrumento que se analizó, dado que la muestra no fue representativa y no permitió la cuantificación de dicha información.

Participantes

Para la definición de los participantes se parte de la población total, en este caso caracterizada por la cantidad de PyMES familiares radicadas en la provincia de Córdoba. A partir de este dato, se determinó un criterio muestral no probabilístico intencional, que significa que las organizaciones tomadas dentro de la muestra partieron de la decisión del propio investigador. En este caso, se tomaron 6 PyMES familiares que cuentan con las características necesarias para responder a cada punto de los objetivos específicos. Los participantes concretos fueron los directivos de dichas organizaciones, es decir personas humanas, a quienes se les presentó un consentimiento informado para participar en dicha investigación, en donde se explyara el objetivo y la manera de intervenir sobre las mismas (ver Anexo 1).

Instrumentos

Debido a que el enfoque de este trabajo fue cualitativo, los instrumentos se debieron definir en base a éste. En este caso, se definió como instrumento la entrevista en profundidad dirigida a los participantes que se diseñó en base a preguntas guía que fueron cuestionándose a cada uno de los directivos para poder realizar el relevamiento de los datos (ver Anexo 2). Otro de los instrumentos utilizados, fue el análisis de documentos, esto para responder al tercer objetivo, es decir la identificación de las posibles fuentes de financiamiento que pueden utilizar las PyMES dentro de un contexto de inestabilidad. Para realizar este análisis se hizo uso de documentos académicos y profesionales tanto realizados por consultoras públicas y otras instituciones.

Análisis de datos

El primer paso para el relevamiento de la información se basó en el contacto con las PyMES familiares, es decir con los directivos participantes. Luego de desarrollar la intervención y grabadas las entrevistas, las mismas se transcribieron y se diseñaron, en función de la información, tablas que permitieron realizar la verificación y la comparación entre las PyMES familiares para destacar las diferencias y convalidar las congruencias entre estas de acuerdo con cada uno de los objetivos específicos.

Para presentar los distintos resultados, se organizaron en función de cada uno de los objetivos específicos y de esta manera concluir respondiendo a la problemática y el objetivo general. A continuación, a modo de resumen se presenta la siguiente tabla.

Tabla 2: Métodos utilizados

Objetivos	Alcance	Instrumento	Resultados
Analizar los objetivos actuales que presentan las PyMES familiares de la provincia de Córdoba y que buscan impulsar durante el contexto del 2020	Descriptivo	Entrevistas.	Reconocer la formalización de objetivos y proyectos y la manera de encarar los mismos por parte de las PyMES familiares de la provincia de Córdoba
Identificar cuáles son las fuentes de financiamiento actuales y empleadas por las PyMES familiares de la provincia de Córdoba en el contexto del 2020	Descriptivo.	Entrevistas.	Reconocer cada una de las fuentes de financiamiento empleadas por las PyMES familiares de la provincia de Córdoba
Identificar posibles fuentes de financiamiento externo que permitan cumplir con los objetivos planteados por las PyMES familiares de la provincia de Córdoba en el contexto del 2020	Descriptivo	Investigación Web, entidades de financiación.	Identificar las posibles fuentes de financiamiento actuales y determinar, de acuerdo con cada organización, cual podrían utilizar
Analizar la toma de decisiones entre familiares sobre el financiamiento dentro de las PyMES familiares de la provincia de Córdoba en el contexto del 2020	Descriptivo	Entrevistas.	Identificar los responsables de cada pyme familiar de elegir el tipo de financiamiento.

Fuente: Elaboración propia

Resultados

Para dar comienzo a la presentación y análisis de los resultados, se exponen en la siguiente tabla las características de las PyMES familiares abordadas para contar con una perspectiva sobre su estructura.

Tabla 3: Presentación de las PyMES familiares

Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6
Empresa	Lacteos Los Quebrachitos S.A.	Ecolink SAS	Facetas SRL	Jorge Omar Minetti e Hijos SRL	Nelio Raul Pignatta y cia. SA	Dino Butelli Shoes
Ciudad	Arroyito	Ciudad de Córdoba	Ciudad de Córdoba	Calchín	Pilar	Ciudad de Córdoba
Sector	INDUSTRIAL	SERVICIOS	SERVICIOS	COMERCIAL	COMERCIAL	COMERCIAL/ INDUSTRIAL
Actividad	Producción de lácteos deshidratados	Traslado de materiales reciclables, asesoramiento ambiental	Servicios de Publicidad	Venta y comercialización de combustibles	Venta y comercialización de insumos para el agro.	Fábrica, venta y comercialización de calzados.
Trayectoria	13 años años	2 años	16 años	12 años	41 años	32 años
Generación Familiar	3ra	1ra	1ra	2da	3ra	3ra
Empleados Totales	14	5	8	21	25	23
Empleados Familiares	4	5	5	5	4	5
Puestos Directivos de Familiares	Director: Padre Contador: Hijo Gerente Compras: Nieto Gerente Ventas: Hija	Directores: Madre e hijo. Gerente Marketing: hija Gerente Ventas: hija Gerente Serv. Asesoramiento: hijo	Director: Padre Gerente Fianzas: Madre Gerente Ventas: Hijo Gerente Marketing: Hijo Gerente Produccion: Hijo	Fundador: Abuelo (Fallecido) Directores: Padre e hijo. Gerente RRHH: Hija Gerente Contabilidad: Hija Gerente Comercializacion: Hijo	Fundador: Abuelo (Fallecido) y madre Directores: Madre e hijo Gerente Retail: Nieta Gerente Agro: Nieto	Fundador: Abuelo (Inactivo) Director: Hijo Gerente Fabrica: Nieto Gerente Marketing: Nieta Gerente RRHH: Nieta Gerente Ventas: Nieto
Facturación Anual Promedio 2020	70.100.000	1.176.000	7.344.000	2.544.000.000	2.967.000.000	392.000.000
Facturación Anual Promedio 2021 (hasta Abril)	350.000.000	4.720.000	12.240.000	3.180.000.000	3.575.000.000	980.000.000
Responsable de seleccionar tipo de financiamiento	Director	Director Hijo	Madre	Directores	Directores	Director

Fuente: Elaboración propia

Análisis de los Objetivos actuales que presentan las PyMES familiares

El primer aspecto para analizar el acceso al financiamiento de las PyMES familiares fue reconocer cuales fueron los objetivos que establecieron los directivos para el año 2020, y se buscó conocer el estado de avance de estos, ya sea en estado de desarrollo, de análisis o paralizado, expresado en la siguiente tabla.

Tabla 4: Estado de los objetivos

OBJETIVOS	Lacteos Los Quebrachitos S.A.	Ecolink SAS	Facetas SRL	Jorge Omar Minetti e Hijos SRL	Nelio Raul Pignatta y cia. SA	Dino Butelli Shoes
Sostenimiento de la Actividad	Desarrollo	Desarrollo	Desarrollo	Desarrollo	Desarrollo	Desarrollo
Desarrollo de Mercado	Desarrollo	Desarrollo	Análisis		Análisis	
Incorporación de Tecnología	Desarrollo	Análisis	Análisis			
Incorporación de Capital de Trabajo		Paralizado		Análisis		
Inversión den I+D	Análisis					
Mantener el Personal			Paralizado	Desarrollo	Desarrollo	Paralizado
Mejorar procesos para disminuir costos	Paralizado			Análisis	Análisis	Análisis

Fuente: Elaboración Propia

Ligado a la inestabilidad económica del 2020, los objetivos de las PyMES familiares entrevistadas que se encontraron en estado de desarrollo, estuvieron relacionados al sostenimiento de la actividad y la continuidad de la organización. Las PyMES familiares que tuvieron como objetivo incorporar capital de trabajo o invertir en investigación y desarrollo, decidieron desviar la financiación hacia objetivos primordiales de subsistencia.

Identificación de las fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMES familiares

Reconociendo los objetivos y las dificultades que fueron afrontando las organizaciones durante el 2020, se buscó además identificar cuáles fueron las fuentes de financiamiento utilizadas.

Este análisis se dividió en dos. Por un lado, el reconocimiento de las fuentes internas y por otro lado el uso de las fuentes de financiamiento externas.

Tabla 5: Fuentes de financiamiento interno utilizadas

Fuente Internas	Lacteos Los Quebrachitos S.A.	Ecolink SAS	Facetas SRL	Jorge Omar Minetti e Hijos SRL	Nelio Raul Pignatta y cia. SA	Dino Butelli Shoes
Ingresos por venta	•	•	•	•	•	•
Aporte de socios	•	•	•	•	•	•
Uso de reservas	•			•	•	•
Fondos no distribuidos	•	•	•	•		

Fuente: elaboración propia

Se advierte que, dentro de las fuentes internas, en su mayoría se utilizaron los aportes de socios para afrontar las dificultades del contexto. A su vez, los pocos ingresos por ventas que percibieron durante el 2020 también se utilizaron en su mayoría para financiar el capital de trabajo, como también el uso de las reservas que ya existían con anterioridad a la pandemia.

Por el lado del financiamiento externo, se exponen a continuación los resultados.

Tabla 6: Fuentes principales de financiamiento externo utilizadas

Fuentes del Mercado Financiero	Lacteos Los Quebrachitos S.A.	Ecolink SAS	Facetas SRL	Jorge Omar Minetti e Hijos SRL	Nelio Raul Pignatta y cia. SA	Dino Butelli Shoes
Créditos ATP	•			•	•	•
Préstamos no bancarizados						
Postergación obligaciones patronales	•		•		•	
<i>Leasing</i>						
Moratoria AFIP	•	•	•			
Créditos bancarios						•
Descubierto en cuenta corriente		•	•			
<i>Factoring</i>	•	•	•		•	
Descuento de cheques				•		
Cesión de pagos						
Acuerdos con proveedores	•			•	•	•
<i>Crowdfunding</i>						
Tarjetas de crédito corporativas		•				

Fuente: elaboración propia

Principalmente se concentraron en el uso de las asignaciones compensatorias al salario, ATP, postergación de pago de contribuciones patronales y las moratorias AFIP.

Por otro lado, también utilizaron otro tipo de opciones de financiamiento menos tradicionales, como ser por ejemplo en algunos casos el giro en descubierto en cuenta corriente con el banco, el factoring y alianzas con proveedores. A su vez se advierte que existen ciertas líneas de financiamiento que fueron desconocidas o poco utilizadas por las PyMES familiares, las cuales se desenvuelven dentro del sector industrial y que son típicas de este tipo de organización como el *leasing* o la cesión de pagos. Por otro lado, no reconocieron la utilización del *crowdfunding* debido a que es una fuente de financiamiento que suele emplearse principalmente en emprendimientos y no en organizaciones ya establecidas.

Identificación de las posibles fuentes de financiamiento externa

Mencionadas las fuentes de financiamiento externas que fueron utilizadas, según la información obtenida mediante las entrevistas realizadas, se encontraron otras posibles fuentes de financiamiento disponibles para las PyMES familiares que se ilustran en la tabla a continuación.

Tabla 7: Fuentes de financiamiento externo no utilizadas por las PyMES analizadas

LINEAS	Motivo	Plazo	Monto	Tasa de interés	Aplicable
Líneas MiPyme Carlos Pellegrini	Capital de Trabajo e inversiones	Hasta 15 años	Sin límite	UVA o en dólares	E2, E3
Prefinanciamiento para exportar	Exportaciones	Hasta 10 años	Hasta el 100% del valor de los documentos	7% en Moneda Extranjera	E1
SGR Acindar, Garantizar	Capital de Trabajo, Inversiones, Factoring	12 meses	\$ 450.000	35%	E2, E3, E4, E5, E6
Leasing	Capital	Hasta 120 meses	Hasta 100% del bien	Hasta 30%	E1, E4, E5, E6
Incorporar tecnología FONDEP	Tecnología	Hasta 36 meses	Hasta \$250 millones	24%	E1, E6
Plan moratoria AFIP	Ayuda económica por pandemia	120 meses	Total de Deuda	24%	E1, E2, E3, E4, E5, E6

Fuente: elaboración propia.

Es así, que las PyMES familiares analizadas tuvieron la posibilidad de utilizar otras fuentes de financiamiento más allá de las más comunes, las cuales se concentraron justamente en la utilización de fuentes que les permitieron contribuir al cumplimiento de sus objetivos, ya sea para el financiamiento de sus capitales de trabajo, para llevar adelante a la incorporación de nuevas tecnologías, como también para abastecerse de bienes de capital con el fin de promover su eficiencia en la producción. También se observaron líneas de financiamiento promovidas por entidades públicas que incentivan los proyectos de inversión a largo plazo a tasas bajas.

Análisis de la toma de decisiones sobre el financiamiento en las PyMES familiares

Con respecto a la decisión acerca del financiamiento de la pyme familiar, se consultó mediante las entrevistas quién o quiénes fueron los miembros familiares responsables de decidir del tipo de financiamiento. El resultado obtenido fue, en su mayoría, que las decisiones acerca del tipo de financiamiento se centralizaron en el director. Se puede apreciar en la siguiente tabla.

Tabla 8: Responsables del financiamiento en las PyMES familiares

Responsable de seleccionar tipo de financiamiento	Lacteos Los Quebrachitos S.A.	Ecolink SAS	Facetas SRL	Jorge Omar Minetti e Hijos SRL	Nelio Raul Pignatta y cia. SA	Dino Butelli Shoes
Director	●	●		●	●	●
Gerente Financiero			●			
Gerente Contable						
Gerentes otras areas						
Familiares que no trabajan en la empresa						

Fuente: elaboración propia

Como se puede observar, las decisiones se concentraron en los directivos, no todos capacitados financieramente, aunque si dentro de la familia, en todos los casos, hay hijos/as con título de grado en ciencias económicas o posgrados en administración

de empresas a los que se les brindó un espacio de participación en la elección del financiamiento, cualidad de PyMES familiares que se presenta en los casos analizados.

Teniendo en cuenta la cantidad de fuentes utilizadas, diferenciando entre internas y externas, sobre la totalidad de fuentes que se podrían haber utilizado, se elaboraron dos escalas para analizar el nivel de acceso al financiamiento que tuvieron las PyMES, por un lado, relaciona al financiamiento interno y por otro al financiamiento externo.

Tabla 9: Escala y niveles de acceso al financiamiento

Fuentes	Escalas	Lacteos Los Quebrachitos S.A.	Ecolink SAS	Facetas SRL	Jorge Omar Minetti e Hijos SRL	Nelio Raul Pignatta y cia. SA	Dino Butelli Shoes
Internas	Nivel 1: Muy Alto	4 fuentes	●		●		
	Nivel 2: Alto	3 fuentes		●	●	●	●
	Nivel 3: Medio	2 fuentes					
	Nivel 4: Bajo	1 fuente					
Externas	Nivel 1: Muy Alto	más de 10 fuentes					
	Nivel 2: Alto	8 a 10 fuentes					
	Nivel 3: Medio	4 a 7 fuentes	●	●	●	●	
	Nivel 4: Bajo	1 a 3 fuentes			●		●

Fuente: elaboración propia

Se puede observar que las PyMES familiares analizadas contaron con un alto nivel de acceso al financiamiento respecto a las fuentes internas, ya sea partir del uso de los ingresos por venta, aportes de los socios, utilizar reservas o fondos no distribuidos de periodos anteriores. Sin embargo, se observa a nivel de financiamiento externo que las empresas presentaron un nivel medio y bajo debido a que desconocieron o se dificultó el acceso a la utilización de algunas fuentes de financiamiento externo, por lo que se concentraron sobre las más tradicionales, es decir sobre aquellas fuentes de financiamiento que fueron brindadas por las entidades bancarias y no en otras alternativas.

Discusión

El objetivo general de este trabajo se basó en reconocer y analizar cuál fue el nivel de acceso al financiamiento respecto a la identificación de sus objetivos, las problemáticas que estas afrontan, de las fuentes de financiamiento que estas utilizaron y de las fuentes que existen en el mercado como también el proceso de la toma de decisiones dentro de la gestión familiar.

Se puede advertir que las PyMES familiares llevaron adelante una propuesta de financiamiento enfocada en aquellas alternativas a nivel interno, debido a que el proceso de accesibilidad fue más sencillo. Sin embargo, la costumbre de que la toma de decisiones dentro de una pyme familiar las realice el director dificultó la posición de los distintos familiares miembros de la pyme respecto a las opciones de financiación que se pudieron emplear. Así mismo, las PyMES familiares contaron con una predisposición a disminuir su endeudamiento ya que no utilizaron gran cantidad de alternativas de fondos externos además de que desconocieron fuentes que existen actualmente en el mercado. Puede decirse entonces que el nivel de financiamiento se cataloga como medio, ya que por un lado presentaron un alto uso del financiamiento interno, el cual fue fácilmente alcanzable, y un bajo nivel de financiamiento externo.

Habiendo respondido al objetivo general del trabajo, se retoma al primer objetivo específico, en el cual se buscaron analizar cuáles fueron los objetivos que tuvieron las pequeñas y medianas empresas familiares durante el periodo del año 2020, caracterizado por una fuerte recesión económica. Se puede revelar, en función de los resultados presentados, que este tipo de organizaciones se enfocaron principalmente en generar las condiciones para poder mantener las condiciones comerciales dentro de este contexto, el cual fue fuertemente influenciado por los fenómenos que acontecieron y se relacionaron con la pandemia del Covid-19.

En especial, para lograr este sostenimiento de sus actividades y operaciones, se basaron en la disminución de los costos y mantenimiento de su nómina de empleados. Es decir, que buscaron prevalecer su estructura y no generar el despido del personal, promoviendo el futuro crecimiento de sus PyMES familiares. Por otro lado, se puede identificar que existieron casos especiales de PyMES familiares que plantearon la posibilidad de objetivos de desarrollo y de crecimiento, ya sea hacia la generación de nuevos productos, la inversión de actividades de inversión y desarrollo, y también la penetración de nuevos nichos de mercado. Sin embargo, se observa que estos objetivos difícilmente se pudieron concretar debido a los factores externos. Esto se relaciona con lo que mencionaba la consultora PwC (2020), al expresar que, dicho año los diferentes factores, ya sea la inflación, las altas tasas de interés, la disminución de la actividad y la amplia volatilidad del dólar, fueron intensificando las problemáticas en las PyMES familiares que llevaron a estas a pausar distintos objetivos, principalmente los avocados a su crecimiento y a su desarrollo.

Además, teniendo en consideración el tipo de objetivos que las PyMES familiares se han establecido, puede observarse que existe, y relacionando esto al antecedente de Molina Parra et al (2016), que no le brindaron un enfoque principal sobre la gestión de su grupo familiar. No obstante, al buscar el sostenimiento de la actividad principal se logró generar así la continuidad de la organización y de esta manera, conseguir las condiciones para que no se dificulte la creación de ingresos futuros para el sostenimiento de la familia dentro de la gestión de la pyme.

Se puede agregar a lo expuesto, en base a este primer objetivo específico, que el contexto ha influido de manera notoria en el funcionamiento de estas organizaciones, que debieron incrementar sus esfuerzos para contribuir al mantenimiento de su actividad y la posibilidad de hacer frente a sus erogaciones, ya sea con el personal o con la

familia. Aquí retomando a Soto Maciel (2007), se pudo observar que, si bien los aspectos familiares siguen siendo importantes, esta dimensión, debido al contexto de pandemia, se desligó a un segundo plano, en donde se realizó un enfoque principal sobre las posibilidades que tenían las organizaciones para mantenerse en el mercado y evitar un cierre. De esta forma, se generaron las condiciones para que en un futuro se logre la transición hacia las nuevas generaciones y continuar así con una de las principales características de las PyMES familiares que es la continuidad familiar. Sin embargo, para lograr esto, las PyMES familiares analizadas, debieron hacer uso de diferentes mecanismos, tales como el financiamiento.

El segundo objetivo específico se basó en reconocer cuales fueron las fuentes de financiamiento que utilizaron las PyMES familiares en el contexto de inestabilidad del año 2020, se reconocieron fuentes que las 6 PyMES familiares analizadas coincidieron en su utilización, principalmente ligado en el tipo de financiamiento interno. El empleo de los pocos ingresos por ventas y aportes de los socios fueron las principales fuentes aprovechadas. Así mismo, empresas que poseían reservas de ejercicios anteriores, originalmente confeccionadas para otro fin, se vieron obligadas a ser aplicadas, así como también resultados acumulados de ejercicios anteriores aún no distribuidos debieron ser utilizados. Las restricciones sobre la circulación de personas, a causa de la pandemia, produjeron una caída enorme en el nivel de ventas. Los recursos internos de las PyMES familiares fueron los primeros en ser agotados, dado a su facilidad de acceso e inmediatez con relación a otros tipos de financiamiento.

Referido a las fuentes de financiamiento externo utilizadas, el contexto de bajo nivel de actividad, provocado por las restricciones impuestas por el gobierno, obligó a las PyMES familiares a la elección de opciones con baja incidencia en el costo del financiamiento. Estas se volcaron principalmente a la utilización del financiamiento

estatal, líneas que aparecieron con la pandemia, cuyo principal objetivo fue brindar apoyo a aquellas empresas que se vieron disminuidas en sus ingresos por ventas, con respecto a años anteriores, y que se le pudo atribuir esta disminución de ingresos a las restricciones impuestas. Fue beneficioso para las PyMES familiares analizadas, obtener este tipo de financiamiento o postergación de la exigibilidad de obligaciones tributarias, lo que contribuyó al cumplimiento del objetivo de mantener la empresa en marcha y cumplir con las metas analizadas en el primer objetivo específico de este trabajo.

Por otra parte, las fuentes de financiamiento externas a las que accedieron fueron oportunidades que aparecieron ya estando en tiempos de pandemia y restricciones. Programas de financiamiento impuestos por el gobierno, ya sea créditos a tasas menores a las del mercado o postergaciones de pagos de AFIP y obligaciones patronales. Se abordó también el uso del *factoring* y acuerdos con proveedores para extender plazos de pago. Esta última herramienta, también utilizada en favor de los propios acreedores para poder continuar con su propio movimiento de ventas y no perder clientes, ya que la misma caída de las PyMES familiares que se analizaron produciría menores ventas a futuro para sus proveedores.

Respecto al tercer objetivo específico, dentro de las posibles fuentes de financiamiento disponibles para que las PyMES familiares adquieran capitales, y que no utilizaron las organizaciones analizadas, se encontraron las Líneas MiPyme Carlos Pellegrini, apuntadas a micro, pequeñas y medianas empresas, con objeto de inversión o incorporación de capital de trabajo, acordadas en UVA o en dólares. Los prefinanciamientos para exportar, apuntados a incentivar exportaciones de bienes de capital, contratos de exportaciones llave en mano, referido a empresas industriales a prestar servicios al extranjero, exportaciones de bienes de uso durable y de consumo. El acceso a las SGR es una alternativa bien vista a la hora de obtener avales o garantías,

aunque también ofrecen líneas de crédito, enfocadas en PyMES. Los contratos de Leasing son una opción elegible a la hora de incorporar bienes de capital, sin la necesidad de desenvolver todo el capital en un solo momento. Con respecto a la incorporación de tecnología, una buena alternativa es obtener financiamiento a través del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP), el cual brinda los recursos a los proyectos que tengan en sus planes de negocio, la incorporación de nuevas tecnologías a fin de optimizar procesos. Por último, se encuentra al plan de moratoria de AFIP, destinado a financiar obligaciones tributarias y conceptos de seguridad social.

Abordando el último objetivo específico, se pudo obtener información sobre el problema de la falta de participación entre los miembros familiares para tomar decisiones. En este caso basadas en la elección del financiamiento, pero que además sucede lo mismo con otro tipo de decisiones, a nivel gerencial y a nivel largo plazo. Esto genera un disgusto en el resto de los miembros de la pyme familiar, ya que no son escuchadas sus opiniones, sus intereses, y sus ideas sobre el rumbo de la organización. Existe una falta de autonomía de decisiones ya que éstas están centralizadas en el director de la pyme familiar, quien decide los cursos de acción tanto operativos y a largo plazo.

Los miembros familiares que ocupan un puesto de trabajo en la pyme familiar solamente toman decisiones relacionadas a ese puesto. A los que tienen un nivel de gerencia financiera, si se los tiene en cuenta para decisiones sobre el financiamiento. Esta falta de participación del resto de los miembros familiares de la pyme en las decisiones provoca un ambiente poco saludable para la empresa, ya que rompe relaciones entre los miembros, tanto relaciones familiares como relaciones de empresa o laborales. Esto incluso, va generando una imposibilidad para que a futuro la pyme familiar crezca y se desarrolle la continuidad generacional.

Considerando la interpretación y el contraste de los resultados que se ha expuesto anteriormente, se está en lugar de concluir el trabajo respondiendo a la problemática que ha sido abordada en esta investigación. El principal aspecto para tener en cuenta se basó en que existía un bajo nivel de acceso al financiamiento por parte de las PyMES familiares debido a la compleja situación que se está atravesando, además de tener en cuenta que los antecedentes exponían que, durante los contextos de inestabilidad, las entidades que otorgan el financiamiento suelen ampliar las rigurosidades en cuanto a requisitos de aptitud y disminuir las alternativas para otorgar el financiamiento.

En este trabajo se logra advertir aspectos contrarios, ya que, por un lado, las PyMES familiares cuentan con un importante abanico de alternativas de financiamiento que se utilizan en la actualidad, las cuales se han concentrado preferentemente en las fuentes de financiamiento interna pero que han utilizado diversas alternativas de financiamiento externo, principalmente referido los aspectos bancarios.

En este ámbito, también se observa que las PyMES familiares cuentan con un desconocimiento de las distintas fuentes de financiamiento que han aflorado en el contexto del año 2020, principalmente de aquellas basadas para el desarrollo de objetivos a largo plazo, que refiere a una de las principales problemáticas ya que las PyMES familiares han debido pausar los mismos a causa de una falta de financiamiento.

En este sentido, puede decirse que si bien el contexto es complejo y los factores van influenciando en las posibilidades de que la pyme se desempeñe de manera positiva, las entidades financieras, tanto públicas como privadas, promueven el desarrollo de nuevas alternativas de financiamiento para acompañar y asistir a las PyMES familiares

de que las mismas no lleguen a perecer, sino lo contrario, que puedan mantener su estabilidad y promover así un crecimiento a largo plazo.

En síntesis, se puede decir entonces que la PyMES familiares de la provincia de Córdoba analizadas, cuentan con un nivel de financiamiento medio, ya que utilizan muchas fuentes de financiamiento internas pero una baja combinación de alternativas externas, que sumado a la opciones que se han planteado como posibilidades para agregarlas a su financiamiento, podrán así dar el salto a promover el desarrollo y cumplimiento de aquellos objetivos que fueron pausados debido al contexto tanto de recesión económica como también de pandemia.

Si bien este trabajo permite llegar a datos concretos y conclusiones explícitas sobre el nivel de acceso al financiamiento que presentan las PyMES familiares, a lo largo de su desarrollo se han podido revelar diversas limitaciones y fortalezas.

Respecto a las limitaciones, se considera en primer lugar la falta de tiempo con la que se contó para el desarrollo de la investigación, lo cual influyó sobre la cantidad de PyMES familiares abordadas, que en este caso fue de 6 empresas, sin poder determinarlas bajo estadísticas, lo que no permitió generalizar la situación de las PyMES a todo el universo de PyMES familiares. Otra de las limitaciones fue la dificultad de acceder a más información interna de las PyMES familiares analizadas, a pesar de haber conversado con directivos, no se brindó toda la información interna deseable para poder profundizar en los análisis. También, la dificultad de poder generar un contacto cercano con los participantes debido a la situación de pandemia disminuyendo la calidad de las entrevistas, ya que debieron realizarse de manera virtual y no presencialmente.

Refiriendo a las principales fortalezas del presente trabajo se puede nombrar a la posibilidad de haber tenido un contacto directo con miembros directivos de las PyMES familiares, por lo que toda la información provino de fuentes internas. Lo que permitió confiar en la información y además conocer el propio funcionamiento de una pequeña y mediana empresa respecto al contexto que se está atravesando.

Otra de las fortalezas fue lograr reconocer las dificultades que presentaron las PyMES familiares dentro de la dimensión familiar y cómo ésta va influenciando en las decisiones tanto en materia de financiamiento como en la gestión administrativa del negocio.

Como última fortaleza, la capacidad de haber advertido sobre otras alternativas de financiamiento para que las PyMES familiares analizadas puedan promover el desarrollo de sus objetivos y que cuenten con un mayor nivel de acceso al financiamiento, lo que les permite una mayor posibilidad de crecimiento a largo plazo.

Para finalizar se plantea una serie de futuras líneas de investigación que se relacionan con el presente trabajo realizado. Primero, realizar una investigación con un enfoque en la dimensión de la gestión de la empresa familiar, para profundizar los resultados de acuerdo con la manera en que las relaciones familiares influyen a las decisiones sobre el financiamiento, y sobre la administración en general, a la pyme familiar. Segundo, realizar un estudio comparativo para destacar las diferencias que existen entre una pyme familiar y no familiar respecto al tipo de financiamiento elegido. Por último, desarrollar una investigación con una mayor representatividad de muestra, que permita llegar a una conclusión más certera respecto a la situación que atraviesan las PyMES familiares y las vías de solución que estas tienen para afrontar los contextos inestables.

Referencias

- AFIP (2021) *Información sobre el registro de PyMES*. Recuperado de: <https://acortar.link/NbfVVV> , el día 14/04/2021
- BBVA. (2020). *¿Qué es el factoring y por qué elegirlo para tu empresa?* Recuperado de <https://acortar.link/tKSzw>, el día 25/05/2021.
- Castro, L., Jorrat, D., Szenkman, P. (2013) *Estudio de caso del Programa Buenos Aires Emprende (BAEP) y las PYME de Servicios de Software e Informática (SSI) de Argentina*. Recuperado de: <https://acortar.link/cWqHt>, el día 24/04/2021
- Demirgüç-Kunt, A. Martínez, M.S. Beck, T. (2008). *Bancarizando a las PyMES alrededor del mundo: determinantes, obstáculos, modelos de negocio y prácticas de financiamiento*. Recuperado de: <https://acortar.link/zueqQ>, el día 12/04/2021.
- El economista (2016) *Leasing*. Recuperado de <https://acortar.link/9Zdj7>, el día 25/04/2021.
- Fundación Observatorio Pyme (2019) *Informe Especial: Nivel de competencia directa entre PyME industriales*. Recuperado de: <https://acortar.link/wQ8oo> , el día 11/04/2021.
- García González (2013). *Entrevista a Dra. Argentina Soto Maciel*. Recuperado de: <https://acortar.link/DvECQ> , el día 18/04/2021.
- Instituto de la Empresa Familiar (2021). *La Empresa Familiar*. Recuperado de: <https://acortar.link/6YdLs> , el día 12/04/2021.
- Molina Parra, P. A., Botero Botero, S., Montoya Monsalve, J. N., (2016). *Empresas de familia: conceptos y modelos para su análisis*. Recuperado de: <https://acortar.link/YowbP> , el día 16/04/2021.
- Sistema Argentino de Información Jurídica (SAIJ, 2020). *El Banco Nación establece las tasas en operaciones de descuento*. Recuperado de: <http://www.saij.gob.ar/NV27594>, el día 25/04/2021.
- Soto Maciel, A. (2013). *La empresa familiar en México situación actual de la investigación*. Recuperado de: <https://acortar.link/rtMWA> , el día 18/04/2021.
- Tagiuri, R., Davis, J., (1982). Atributos ambivalentes de la empresa familiar. *Family Business Review*. Recuperado de: <https://acortar.link/mDdnW> , el día 20/04/2021

Anexo

Anexo 1: Consentimiento informado

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

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

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

Nombre y Apellido: _____

Edad: _____

Firma: _____

Anexo 2: Guía de preguntas

1. ¿En qué sector se desenvuelve la pyme familiar y cuál es la principal actividad que desarrolla?
2. ¿Cuántos empleados tiene? ¿Cuántos de esos empleados son miembros familiares? ¿Qué puestos presentan esos familiares en la organización?
3. ¿Cómo ha sido el contexto del año 2020 en la pyme familiar? ¿Cuál fue en promedio el nivel de facturación obtuvieron en el 2020? ¿Qué nivel en lo que transcurre del 2021? ¿Qué productos y/o servicios ofrece la organización? ¿A qué mercado se dirige? ¿Han sufrido una disminución en la demanda de sus productos y/o servicios?
4. ¿Quiénes se encuentran al mando de la organización? ¿Quién se encarga de decidir sobre el tipo de financiación a contratar?
5. ¿Qué objetivos tiene la pyme familiar a largo plazo? ¿Cómo se encuentra el desarrollo de dichos objetivos? ¿Se están cumpliendo, se están analizando o se han paralizado?
6. ¿Qué objetivos a corto o mediano plazo presentan? ¿Cómo se tomaron las decisiones respecto a dichos objetivos?
7. ¿Qué problemáticas actuales están teniendo en función de la actividad económica y financiera? ¿Accedieron al financiamiento externo? ¿Cómo se tomaron decisiones para seleccionar dichas fuentes? ¿Han accedido a financiamiento otorgado por el estado, créditos ATP, postergación de obligaciones patronales, moratoria AFIP?
8. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento para desarrollar la actividad principal de la pyme familiar? ¿Cuál es el destino concreto de esos fondos?
9. ¿Se han realizado aportes de socios, el uso de reservas o utilizaron ganancias no distribuidas de los socios en el último año?
10. ¿Qué otras fuentes de financiamiento conocen además de las utilizadas? ¿Considera que pueden comenzar a emplearlas? ¿Conocen el acceso a las SGR?
11. ¿Utilizaron financiamiento de la banca privada? *Leasing, factoring*, descubierto en cuenta corriente, descuento de cheques, cesión de pagos, créditos o tarjetas de crédito corporativas. ¿Utilizaron fuentes alternativas como el *crowdfunding*, acuerdos con proveedores o prestamos no bancarizados?
12. ¿Cómo se toman las decisiones entre los miembros familiares? ¿Se genera la participación de los familiares en puestos directivos para tomar las decisiones? ¿Cómo es la operatoria? ¿Se generaron conflictos por tales decisiones?
13. ¿Cuáles consideran que son las expectativas dentro de mejora en el sector en el cual se desenvuelven? ¿Creen que pueden cumplirse estas expectativas? ¿Por qué?