

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

*Falta de profesionalización y problemas internos, puntos claves en relación al
financiamiento de PYMEs familiares.*

Autora: Oller, Paola Araceli

DNI: 40.684.057

Legajo: VCPB040113

Director de TFG: Ferreiro, Juan Esteban

Ciudad de Córdoba, Provincia de Córdoba

Argentina

Septiembre, 2021

ÍNDICE

| | |
|--|----|
| Resumen | 2 |
| Introducción..... | 4 |
| Métodos | 16 |
| <i>Diseño</i> | 16 |
| <i>Participantes</i> | 16 |
| <i>Instrumentos</i> | 18 |
| <i>Análisis de datos</i> | 18 |
| Resultados..... | 19 |
| <i>Objetivo específico 1: Nivel de conocimiento financiero.</i> | 19 |
| <i>Objetivo específico 2: Dificultades internas y ayuda del estado</i> | 20 |
| <i>Objetivo específico 3: Limitantes y preferencias de financiamiento.</i> | 23 |
| Discusión | 26 |
| Referencias | 34 |
| Anexos | 35 |

Resumen

El objetivo del presente manuscrito científico fue identificar el nivel de acceso que tienen las Pequeñas y Medianas empresas, específicamente del sector comercial de la provincia de Córdoba, Argentina. Para ello se tomó un enfoque cualitativo, buscando descubrir las diferentes perspectivas de las mismas, realizándoles entrevistas a los responsables de cada entidad, las cuales desencadenaron en un cuestionario que permitió llegar a una determinada conclusión. Los resultados aquí obtenidos permitieron notar que las PYMEs tienen variadas opciones para financiarse en el país, de índole formal como informal. La conclusión a la que se llegó fue que el mayor inconveniente de las PYMEs no es una cuestión de disponibilidades, sino más bien de conocimiento y predisposición respecto a las mismas, tanto por la falta de profesionalización en las empresas, como también por miedos y mitos que deben ser derribados respecto a que el financiamiento formal es perjudicial para las Pequeñas empresas.

Palabras claves: Financiamiento, Pequeña empresa, Comercio.

Abstract

The objective of this scientific manuscript was to identify the level of access that Small and Medium Enterprises have, specifically in the commercial sector of the province of Córdoba, Argentina. To do this, a qualitative approach was taken, seeking to discover their different perspectives, conducting interviews with the directors or managers of each entity, which triggered a questionnaire that allowed us to reach a certain conclusion. The results obtained here show that Small and Medium Enterprises (SMEs) have various options to finance themselves in the country, both informal, such as family loans, or formal, such as financial loans. The conclusion reached was that the biggest drawback of SMEs is not a matter of availability, but rather of knowledge and predisposition regarding them, both due to the lack of professionalization in companies, as well as fears and myths. They need to be shot down that formal financing is bad for Small businesses.

Keywords: Financing, Small business, Commerce.

Introducción

En el presente trabajo final de grado, desde la perspectiva de contador público, se realizó un manuscrito científico en el cual se desarrollaron diversas maneras de financiamiento con las que cuentan las Pequeñas y Medianas empresas (PYME) para sobrevivir a las crisis de inestabilidad en Argentina. Esta investigación tuvo como objeto de estudio a empresas familiares del sector comercial de la provincia de Córdoba, para evaluar el nivel de conocimiento que tienen acerca de las diferentes fuentes de financiamiento, y la preferencia de las mismas, como así también las dificultades internas que atravesaron tanto al inicio de la empresa como también en su etapa de desarrollo. Es por ello que este estudio también se apoyó en autores que han investigado sobre el tema, recopilando distintos tipos de información, para llegar a una conclusión lo más acercada a la realidad.

El objeto de la presente investigación fueron las PYMEs familiares de la provincia de Córdoba, lo cual implica que se debieron analizar cuestiones de índole más personales de cada participante de la organización, ya que las mismas pueden afectar o potenciar el éxito de la empresa. Respecto a dificultades u obstáculos que tienen las pymes al momento de tomar decisiones, entre ellas Loidi (2019) en su libro titulado “*ADN PYME*” mencionó las siguientes:

Falta de conocimiento y dominio sobre las finanzas de la empresa: Haciendo referencia a que mayormente, los que están al frente de la dirección de la empresa suelen ser personas sin estudios previos sobre negocios o aspectos relacionados con la economía, es decir que desconocen cuánto vale realmente su empresa, que rentabilidad tiene, y la manera más conveniente de financiamiento para adoptar.

Falta de delegación y profesionalización de la estructura: Se generan problemáticas de esta índole, habitualmente en el momento que los fundadores no tienen la predisposición de distribuir alguna de sus responsabilidades y tareas con los demás empleados, o en casos que se oponen a la contratación de un especialista de dichas tareas. Esto conlleva muchas veces a no poder abarcar el total de los objetivos planteados.

Falta de tiempo para dedicar a la estrategia por tener que ocuparse de la operación: Relacionado con el punto anterior, si el dueño de la empresa quiere responsabilizarse o participar de todas las actividades, hasta los más estándares, esto le quita tiempo para tomar grandes decisiones.

Problemas familiares y falta de delegación generacional: La gran mayoría de las pymes se fundan entre miembros de una misma familia, y al momento de tomar decisiones importantes sobre el futuro de la empresa, se suelen sacar a la luz sentimientos que dificultan hacerlo de una manera objetiva pensando en lo mejor para la empresa y no solamente para el interés personal del familiar. Por otro lado, este autor menciona la falta de delegación generacional, el mismo se puede observar en momentos donde el fundador se niega a ceder el mando de la organización a las nuevas generaciones quienes suelen estar más actualizados respecto a las necesidades de los clientes y abiertos a nuevas y modernas ideas, pero no se siente cómodo con la idea de que otros se hagan cargo.

Falta de integración con otros empresarios del sector: Existe la posibilidad de asociarse con empresarios de la misma actividad económica, aunque en la realidad esto no es algo que se cumpla.

Estas problemáticas por las que pasaron o pasan generalmente las PYMEs familiares, fueron relevantes en la investigación realizada, debido a que se observó que muchas veces, fueron determinantes en las diversas tomas de decisiones entre ellas las decisiones de financiamientos optadas.

Un estudio realizado por Allami y Cibils (2011), expresan que la principal fuente de financiamiento utilizada por las Pymes argentinas refiere al autofinanciamiento, es decir, de aquella clasificación respecto de la propiedad de las fuentes, que proviene de fondos propios. Esta situación no se genera de manera aleatoria, sino que se encuentra asociada a la estructura y al historicismo que presenta la Argentina respecto a la dificultad para acceder a dicho financiamiento, la restricción en cuanto a la oferta y al mismo tiempo la volatilidad económica y cíclica que existe y que presenta dificultades para desarrollar un pronóstico a largo plazo. En su publicación nombrada *“El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina”*, en donde plantean que las causas por las cuales las Pymes no pueden acceder al financiamiento siguen replicándose 10 años después de su último estudio, ya que se basan en los períodos entre 2002-2009. Puntualmente, abordan las circunstancias y los factores que llevan a las empresas a imposibilitarle dicho acceso crediticio, en donde se pueden observar aspectos tales como los altos costos financieros, la dificultad para calificar al crédito y la dificultad en la obtención de garantías. Lo que quieren expresar también los autores es que el mercado financiero identifica a la pequeña y mediana empresa como un activo de alto riesgo, y es por tales razones que la cantidad de requisitos para contar con dicho crédito se intensifican, de hecho, las mismas han crecido en este último tiempo. De esta manera, Allami y Cibils (2011), permiten detectar

variables específicas como la dificultad en torno al acceso a la información, y al mismo tiempo, a la dimensión que presentan las empresas y que puede categorizarla como activos de alto riesgo. Esta información permite nutrir los distintos instrumentos y las variables que se utilizaron para analizar las empresas abordadas.

En concordancia se encuentran los autores Larsen, Vigier, Guercio y Briozzo (2014) quienes argumentan que suele ser un problema para las organizaciones en Argentina el acceso al financiamiento externo, ya que el otorgamiento de créditos, o la concentración de los mismos, beneficia mayormente a grandes empresas, observando que al momento de solicitar financiamiento de terceros, el mismo tiene una alta tasa de intereses, los cuales son difíciles de sobrellevar para una empresa pequeña, o bien se solicitan determinadas características para ser aprobadas, por ejemplo, por el área de riesgos de una entidad financiera, las cuales muchas veces las PYMEs no logran cumplimentar con lo requerido ya sea porque no cuentan con el número mínimo de empleados, o por la antigüedad de la organización. Es por ello que las PYME, en caso de elegir entre financiarse internamente, o hacerlo con fuentes formales externas, suelen elegir las primeras, lo que a priori es una facilidad, pero a mediano y largo plazo es contraproducente ya que no contarán con los recursos necesarios para lograr el crecimiento y madurez de las organizaciones.

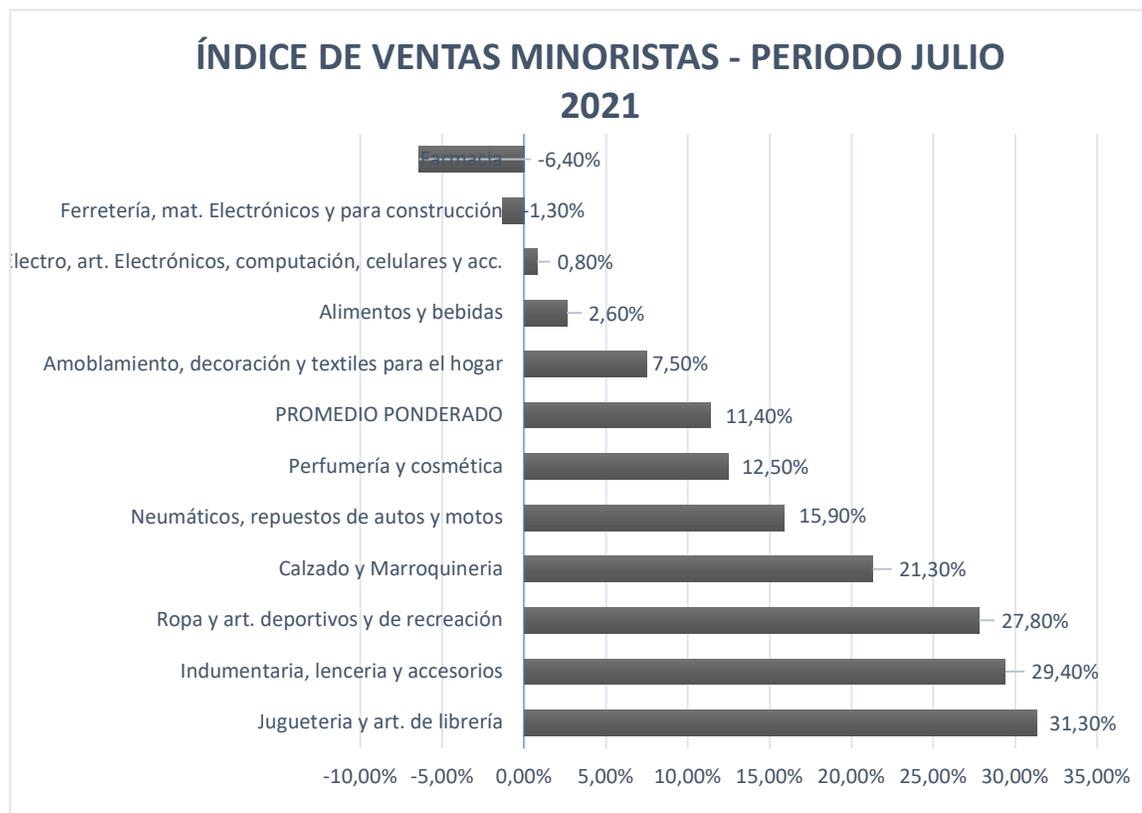
Esto se fundamenta gracias a una investigación exploratoria originada por Pérez, Tamagno, Conrero y Vinanti (2010) quienes realizaron una encuesta a 13 PYMES del sector comercial de la localidad de Villa María, Córdoba, en la cual certificaron que el 50% de las inversiones por parte de este sector, es de fuentes propias. Que externamente, los más utilizados según ese estudio fueron los créditos bancarios de igual manera que el financiamiento con proveedores. La propuesta en el trabajo presentado por los autores Larsen, Vigier, et al. (2014) propone que las Pequeñas y Medianas empresas, deberían optar por financiarse con la emisión de Obligaciones Negociables, ya que las mismas tienen diferentes ventajas. Una de ellas, es que estas emisiones de obligaciones que se mencionaron, permiten a las empresas introducirse en el mercado de capitales, lo cual, a su vez, aumenta su visibilidad frente a nuevos proveedores y clientes. Otra de las ventajas que se plantearon en dicho estudio, fueron que optar por esta variable de financiamiento, les permitirá a las empresas mejorar sus ratios financieros, gracias a que las obligaciones ofrecen una mejor tasa de intereses, a un mayor plazo, esto quiere decir que, a mayores plazos, es más probable que puedan transformar sus pasivos no corrientes en corrientes.

Esta perspectiva se contrapone a lo que indican Morini, Moreno y Solari (2015) y en la actualidad la CAME (2021); las primeras autoras arriban a la conclusión de que una de las mayores dificultades de las PYMEs es no obtener financiación por parte externa ya que impiden el crecimiento de las mismas, por lo cual proponen que lo más beneficioso para este tipo de empresas es solicitar créditos por parte de las entidades bancarias, y no solo el financiamiento interno, más allá de las inseguridades que puedan tener o no los directivos. La segunda fuente de información indica que las empresas consideradas PYME estarán en condiciones de acceder a los beneficios que brinda la Ley Pyme como medidas de alivio en materia administrativa y fiscal, estímulos financieros y acceso a mejores créditos y fomento de inversiones. Seguidamente se mencionó cuáles son las que están vigentes desde el año 2020, gracias a la información que brinda INFOPYMES (2020). Al respecto algunos de los beneficios anunciados son:

- No pagar contribuciones patronales sobre el incremento salarial que se incorpore por el decreto 14/2020 y una alícuota reducida del 18% para los empresarios, en el caso de quienes se encuentran en el sector de Servicios o comercio, aquellos que no superen el límite anual de ventas para estar categorizados dentro del parámetro de medianas empresas tramo II.
- Las empresas que ingresen en la categoría de micro empresas podrán contar con la eximición de retenciones de Iva y Ganancias a los pagos electrónicos. Estas tampoco pagarán la sobretasa de impuestos a los débitos y créditos bancarios que normalmente se abona en la extracción de efectivo por cajero humano.
- Se habilitó el servicio Sistema Integral de Recupero para que las micro y pequeñas empresas puedan obtener el beneficio de las amortizaciones aceleradas por las inversiones en bienes muebles y obras de infraestructura realizadas entre el 26 de agosto de 2020 y el 31 de diciembre de 2021, inclusive. (AFIP, 2021).
- Compensación del pago de ganancias para pequeñas y microempresas al 100% del impuesto de un cheque, y si es una empresa mediana de tramo I del sector industrial, el 60%. (AFIP, 2021).
- Beneficios en el camio de la alícuota respecto a la detracción mensual en el cálculo de las contribuciones patronales para los empleadores de los sectores textil, de confección, de calzado y de marroquinería. (AFIP, 2021).

A pesar de la pandemia mundial que se atravesó desde Marzo del año 2020 hasta la actualidad, el sector de comercio, según la Confederación Argentina de Medianas Empresas (2021), tuvo la posibilidad de tener una alza en su facturación del 11,4% promediando entre los distintos rubros que componen el sector respecto al mismo periodo del año 2020, entre ellos se observó un aumento del 31,3% para jugueterías y librerías, indumentaria el 29,4%, artículos deportivos un 27,8%, amoblados y decoración para el hogar un 7,5%, entre otros que se presentan en el siguiente gráfico.

Figura 1 Índice de ventas por rubro.



Fuente: Confederación Argentina de Medianas Empresas (2021).

Teniendo en consideración las proyecciones que se estiman para los próximos años en Argentina, se torna relevante expresar cuales han sido las medidas que ha presentado el gobierno para acompañar y asistir a la pequeña y mediana empresa en este contexto turbulento. A continuación, se mencionan las principales herramientas y programas desarrollados desde el punto de vista económico y financiero, que le aporta a la PYME la posibilidad de mantenerse en funcionamiento y también de destinar ciertos fondos al crecimiento y desarrollo sostenido. Dichas

medidas han sido impulsadas por el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2020), las cuales se mencionan a continuación:

(1) Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción: para cualquier empresa privada sin importar el tamaño, destinado al pago de 9 sueldos para empresas con una facturación entre 0% a 40% más que julio 2019, a una tasa de interés del 15%.

(2) Crédito para el pago de sueldos a tasa fija del 24%: se financia el 100% de los salarios a tasa del 24% por un año, con un periodo de gracia de tres meses.

(3) Créditos de BICE para MiPyMEs: los créditos tienen una tasa anual fija en pesos del 19%, para empresas con aval de SGR o Fondo de Garantía, y un plazo de hasta 12 meses con un máximo de 6 meses de gracia. Las Pymes que necesiten plazo más largo pueden optar por un crédito a 18 meses a una tasa del 24%.

(4) Prórroga de moratoria Pyme: se prorroga el plazo para la adhesión a la moratoria hasta el 31 de agosto inclusive.

(5) Suspensión temporaria del corte de servicios por falta de pago: no podrán ser suspendidos por falta de pago los servicios de energía eléctrica, agua corriente, gas por redes, telefonía fija y móvil e internet y televisión por cable. (Hasta 6 facturas consecutivas alternas, con vencimiento desde el 1 de marzo de 2020).

(6) Extensión del plazo de presentar cheques: se amplía por un plazo de 30 días la presentación de cheques comunes o pago diferido que finalicen durante la cuarentena.

(7) Línea de financiamiento Pymes Plus: línea especial de crédito destinada a capital de trabajo para micro y pequeñas empresas que no cuenten con financiamiento bancario vigente. La tasa es del 24%, con un plazo de un año, más 3 meses de gracia. El monto máximo es de \$250.000 para las micro y \$500.000 para las pequeñas empresas.

(8) Crédito para capital de trabajo de Pymes mineras: 700 millones de pesos destinados a pequeñas y medianas empresas del sector minero para financiar capital de trabajo a una tasa subsidiada del 18%. El monto máximo es de 2 meses y medio de facturación, con un tope de 7 millones de pesos.

(9) Créditos para cooperativas de trabajo: línea especial de créditos destinados a capital de trabajo para cooperativas por un monto total de 2.000 millones de pesos. La tasa es del 18% con un plazo de 12 meses, más tres meses de gracia.

(10) Extensión de Ahora 12: se extiende hasta el 31 de diciembre, incluyendo nuevos rubros que actualmente son esenciales.

(11) Suspensión de las comisiones por extracción en cajeros automáticos: se suspende el cobro de cargo o comisiones por operaciones realizadas en cajeros automáticos cualquier sea la entidad.

El primer aspecto teórico a tener en cuenta es cuándo una organización se puede considerar como PYME. Según AFIP una PYME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores: comercial, servicios, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos de facturación anual establecidos según su categoría. De esta manera se pueden clasificar en micro empresa, pequeña empresa, mediana tramo I y mediana tramo II.

Figura 2. Limite de ventas categorización PYME.

| Categoría | Construcción | Servicios | Comercio | Industria y minería | Agropecuario |
|-----------------|---------------|-------------|---------------|---------------------|---------------|
| 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: AFIP (2021).

Según la última estadística realizada por el Ministerio de Producción de la Nación (2020) aproximadamente existen un total de 1.066.351 PYMEs de las cuales solo el 50% se encuentran registradas. El mayor porcentaje pertenece al sector industrial con un 52,5% y el sector agropecuario con un 51,4% de empresas registradas. En Córdoba existen un total de 126.014 PYMEs, de las cuales solo el 49% representa la registración formal.

El financiamiento “consiste en la obtención de fondos para la puesta en marcha, mantenimiento, ampliación de una empresa, o para la introducción de nuevos proyectos” (Boscán y Sandra, p. 6, 2009). Existen distintos tipos de financiamientos, estos pueden ser a largo o a corto plazo, y dentro de estos puede ser interno o externo. A continuación, se detalla con más precisión cada una de ellas, y a que hacen referencia, ejemplificándolas.

1. Según su propiedad.

Financiamiento propio: Es la autofinanciación de fondos que se generaron en las operaciones de la empresa y los aportes de los socios

Financiamiento de terceros: Hace referencia a los recursos obtenidos de terceros que no pertenecen a la empresa, y genera deudas que deben cancelarse en un determinado plazo.

2. Según su vencimiento.

Financiamiento a corto plazo: Plazo de devolución menor a un año.

Financiamiento a largo plazo: Plazo de devolución mayor a 12 meses.

3. Según su procedencia.

Fuentes de financiamiento internas:

Proveedores: Se trata de un arreglo entre el proveedor y el cliente. Es la negociación que se hace entre el tiempo de entrega del producto por parte del proveedor y el plazo que cobra el mismo por la mercadería. (Pérez, et al. 2015).

Anticipo de clientes: Esta forma de financiamiento se da a través de los clientes, debido a que estos pueden pagar sus compras antes de recibir la totalidad de la mercadería que le ofrece en este caso el empleador.

Opciones de financiamiento internas a largo plazo: Es la forma más rápida con la que cuenta la organización para adquirir los recursos necesarios, aunque igualmente debe esperar al cierre del ejercicio económico para contar con ellos.

Previsiones: Reservas de dinero en caso de necesitar para un posible gasto futuro

Resultados no asignados: Los resultados que se pueden distribuir entre los dueños o capitalizar. Es de fácil acceso para las pymes ya que se necesita una reunión con los directivos, que suelen ser casi siempre familiares, y decidir si es o no factible destinar ese resultado a cierta cuestión. (Trenza, 2018).

Fuentes de financiamiento externas:

Créditos a corto plazo: Usualmente créditos solicitados a entidades financieras por un plazo entre 6 y 12 meses.

Descuento de valores: Esta operación se realiza a través de los bancos o entidades financieras, las cuales brindan efectivo a cambio de un documento (cheque o pagaré) propio o de terceros. Mediante esta operación se obtiene el monto de ese título valor en efectivo, descontado el interés que le cobra la entidad financiera por el riesgo que conlleva la misma. (Pérez, et al. 2015)

Factoring: Muy similar a lo que es el descuento de valores. El *factoring* trata de venderle a una entidad dedicada especialmente a esto, una factura pendiente de cobro, la cual le otorga al cedente de la factura el valor del documento, neto de intereses que se le retiene por el riesgo que asume el factor.

Créditos a largo plazo: Usualmente créditos solicitados a entidades financieras por un plazo mayor a 12 meses.

Capital social: Este tipo de financiamiento se genera cuando una persona invierte en la organización, a cambio de un porcentaje en la posesión de la misma. Estas se realizan a través de la emisión de acciones o cuotas partes, dependiendo de qué organización se trate.

Compras a plazo: Compras que son saldadas en periodos mayores a un año. Es poco común que se opte por este tipo de financiamiento en las pymes, ya que no cualquier persona está dispuesta a cobrar por algo que se entrega, luego de un año.

Tabla 1. Fuentes de financiamiento.

| | | |
|-------------------------------|---------|---|
| Financiamiento Corto plazo | Interno | Proveedores Anticipo de clientes |
| | Externo | Créditos a corto plazo Factoring Descuento de valores (cheques, pagares) |
| Financiamiento Largo plazo | Interno | Previsiones Resultados No Asignados |
| | Externo | Créditos a largo plazo (préstamo bancario) Capital social Compras a plazo |

Fuente: Elaboración propia (2021).

Continuando con esta línea temática, cabe mencionar la importancia de la definición de acceso al financiamiento específicamente de las pymes, que se podría definir como la capacidad que tienen las empresas para solicitar el financiamiento, y que costo tiene el mismo.

Así como se nombraron las diferentes fuentes de financiamiento, o las distintas opciones a nivel general de las que dispone una organización, también se pueden identificar y definir los distintos instrumentos con los que financiarse.

Cheque de pago diferido: Un cheque de pago diferido es una orden de pago emitida por una persona física o jurídica, a un determinado plazo, por lo que se cobrará en una fecha distinta a su creación. Al vencimiento, quien tiene en su poder dicho cheque lo cobrará, recuperando el dinero invertido más los intereses. (BCBA, 2018).

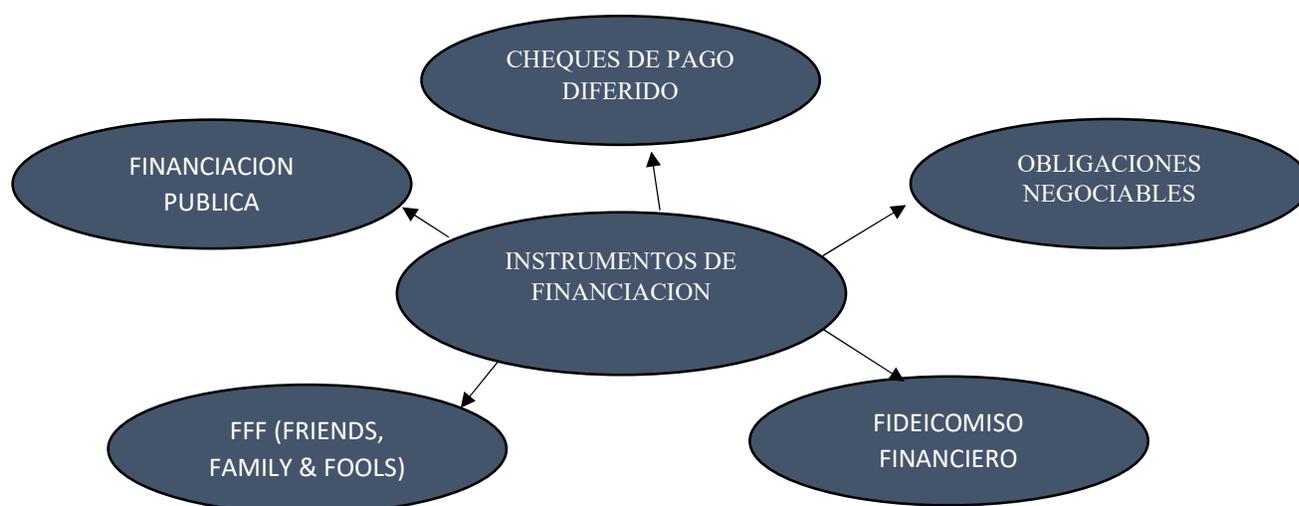
Obligaciones negociables: Las Obligaciones Negociables (ONs) son instrumentos de deuda privada que pueden negociarse en el Mercado de Capitales. (BCBA, 2018).

Fideicomiso financiero: Herramienta financiera mediante la cual las pymes, en forma individual o conjunta, pueden obtener fondos, separando determinados activos (reales o financieros) de su patrimonio y cediéndolos a un administrador en propiedad fiduciaria. Los bienes fideicomitados quedan exentos de la acción de acreedores, esto quiere decir que, si la pyme está frente a mucha deuda con sus acreedores, los mismos no podrán atacar con todos los activos que estén dentro de ese fideicomiso. (BCBA, 2018).

FFF (*Friends, Family and Fools*): Estos son comunes sobre todo en empresas que recién comienzan y no cuentan con el reconocimiento necesario para contar con créditos de mayor monto por parte del sector externo. Son los préstamos que realizan las familias y los amigos de los emprendedores (Trenza, 2018).

Financiación Pública: Este tipo de financiamiento puede ser a nivel Municipal, Provincial o Nacional, y la encargada de elegir la tasa, el plazo y las condiciones del mismo, es la administración pública de cada país. En el caso de Argentina, la encargada de esto es la Administración Federal de Ingresos Públicos. (Trenza, 2018).

Figura 3. Instrumentos de financiamiento.



Fuente: Elaboración propia (2021).

Considerando todos estos aspectos, la crisis y las dificultades que atraviesan las PYMEs, tanto a nivel mundial como en este caso centrando el foco en el sector comercial de la provincia de Córdoba Capital, Argentina, es pertinente determinar la preferencia de financiamiento de las pymes, y si esto se debe a una falta de conocimiento de los directivos sobre el abanico de posibilidades, si tienen mayor preferencia por costumbres de generaciones anteriores, o si realmente se trata de una fuerte barrera por parte de las fuentes formales para tornar prácticamente imposible el acceso de estas por parte de las pymes. El planteo de esta problemática se debe a que, en investigaciones previas, se analizan de manera autónomas dichas cuestiones, pero ninguna de manera integrada.

Tomando en consideración los elementos teóricos y los antecedentes que se han presentado, se pudo vislumbrar una problemática relacionada a las oportunidades y a las posibilidades que presentan las pequeñas y medianas empresas para el acceso al financiamiento. Se ha observado que existen diferentes fuentes y que al mismo tiempo el Estado se presenta como un actor de acompañamiento sobre estas empresas para evitar su cierre. Concentrándose en las Pymes familiares de la provincia de Córdoba, surge el siguiente interrogante: ¿Cuáles son las dificultades que atraviesan las Pequeñas y Medianas Empresas del sector comercial de la provincia de Córdoba al momento de financiarse?

Esta pregunta lleva a plantearse otros interrogantes que se irán desprendiendo a lo largo del análisis. En ese sentido al mencionar el nivel de preferencias, es importante también situarse en cuales son las formas/alternativas de acceder al financiamiento, las distintas fuentes que poseen las empresas, las dificultades y conocimientos que a fin de cuenta tienen estos empresarios o pequeños emprendedores que deben trabajar en pos de consolidar y proyectar sus ideas dentro de la organización. Esto se podría resumir en preguntas específicas que busca responder esta investigación:

¿Qué nivel de conocimiento tiene el directivo o responsable de la organización de las diversas fuentes de financiamiento existentes en la actualidad?, ¿Cuáles son las mayores dificultades internas que atraviesan las PYMEs?, ¿A qué tipo de barreras se enfrentan al querer acceder a algunas de las formas de financiamiento formal?, ¿Cuáles son las fuentes de financiamiento de las que disponen las Pequeñas y Medianas Empresas en Argentina y cuál es la predisposición por parte de los profesionales al momento de acceder a las mismas?

Objetivos

Objetivo General:

- Analizar las preferencias de financiamiento de las pymes familiares frente a un contexto de inestabilidad, dentro de la provincia de Córdoba.

Objetivos específicos:

- Exponer el nivel de conocimiento que tienen los directivos de la organización PYME sobre diferentes tipos de acceso al financiamiento.
- Identificar las mayores dificultades internas por las que atraviesan las PYMES, y si recibe o no ayuda por parte del Estado.
- Identificar si existen o no barreras para el financiamiento formal de Pequeñas y Medianas Empresas, y la predisposición de los representantes al momento de acceder a los mismos.

Métodos

Diseño

Teniendo en cuenta el desarrollo de la temática de acceso al financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas del sector comercial de la provincia de Córdoba en contexto de inestabilidad, se planteó como diseño un alcance descriptivo buscando que a partir del mismo se pudieran tomar como objetos de estudios a estas organizaciones, con el propósito de comprender cuales son las razones, los escenarios y las situaciones a las que se enfrentan al momento de gestionar su supervivencia desde el punto de vista del financiamiento.

El enfoque del trabajo fue cualitativo, buscando, a través de la recolección e interpretación de datos, dar respuesta en relación a conocimiento y preferencias de financiamiento de las distintas empresas, y otras variables que afectan al acceso al financiamiento para las PYMEs en periodo de inestabilidad.

En cuanto a la participación de la investigadora, el diseño fue no experimental debido a que no se generó una incidencia directa sobre los casos de análisis, sino simplemente un carácter de observadora a partir de los hechos narrados y de las experiencias descriptas por los participantes, y a su vez la investigación fue transversal ya que los datos recopilados se dieron en un único encuentro, no teniendo oportunidad de recolectar los datos en diferentes etapas

Participantes

Este estudio estuvo centrado en el sector comercial de la provincia de Córdoba. Según la investigación del Ministerio de Producción Nacional (2020) sobre la cantidad de PYMEs en Argentina asciende a 1.066.351, siendo en Córdoba un total de 126.014, de las cuales aproximadamente el 31,37% (39.530) de estas, dedicada al sector comercial. Es importante mencionar que el contacto con estas organizaciones se dio mediante un consentimiento informado, de esta manera se resguarda la privacidad y el anonimato de los participantes como así también la aceptación de la participación en la investigación (Ver Anexo 1. Consentimiento informado). Se tomaron como muestra un total de ocho (8) casos a través de un criterio muestral no probabilístico intencional, es decir que dadas las circunstancias se aborda una muestra pequeña para lograr generar una toma de contacto en los tiempos que se establecen en esta dinámica. A continuación, se describen las PYMEs encuestadas.

Tabla 2. Presentación de empresas.

| | Empresa 1 | Empresa 2 | Empresa 3 | Empresa 4 | Empresa 5 | Empresa 6 | Empresa 7 | Empresa 8 |
|-------------------------------|-------------------------|-----------------------------|----------------------------|------------------------------|--------------------------------|---|--|------------------------------|
| Sector de la empresa | Sector comercial, Bazar | Sector comercial, Muebleria | Sector comercial, Vinoteca | Sector comercial, Pintureria | Sector comercial, Indumentaria | Sector comercial, panaderia y reposteria | Sector comercial, distribuidora de bebidas | Sector comercial, ferreteria |
| Vinculo familiar | Marido y mujer | 3 Hermanos | Marido y mujer | Padre e hijo | 2 Hermanas | Padre fundador, 3 hermanos actualmente (hijos fundador) | Marido y mujer | 4 hermanos |
| Puesto que ocupa | Socio gerente | Socio gerente | Responsable financiero | Contador | Socio gerente | Encargada administrativa | Director | Fundador |
| Cantidad de facturación anual | \$ 45.241.000,00 | \$ 80.659.090,00 | \$ 93.552.300,00 | \$ 55.124.586,00 | \$ 30.000.000,00 | \$ 37.427.560,00 | \$ 67.908.000,00 | \$ 120.090.000,00 |
| Categoría de PYME | Micro empresa | Pequeña empresa | Pequeña empresa | Micro empresa | Microempresa | Microempresa | Pequeña empresa | Pequeña empresa |
| Cantidad de empleados | 11 | 12 | 18 | 15 | 10 | 12 | 13 | 20 |
| Años de antigüedad | 5 años | 8 años | 12 años | 8 años | 4 años | Mas de 50 años | 22 años | 30 años |

Instrumentos

La técnica empleada para la toma de contacto con las PYMEs fue la entrevista, la cual fue realizada a los directivos/responsables de cada una de estas empresas seleccionadas, a partir de este contacto se estableció una instancia conversacional apelando al instrumento cuestionario con preguntas abiertas y cerradas siguiendo las variables que fueron presentadas en los objetivos de indagación, tales como:

- Describir las fuentes de financiamiento conocidas por los responsables de las PYMEs
- Determinar cuáles son las mayores dificultades por las que atraviesan las PYMEs desde su etapa inicial.
- Identificar si existen o no obstáculos por parte del estado o entidades financieras para otorgar financiamiento a las PYMEs.
- Exponer cual es el nivel de conocimiento que tienen los directivos de la organización PYME y cuál es su predisposición a nivel general, al momento de acceder a las diversas alternativas de financiamiento.

Estos instrumentos guiaron a la confección de las preguntas del cuestionario que se presentaron a las diferentes organizaciones para lograr una conclusión del Trabajo Final de Grado, lo más actual y acercado a la realidad que sea posible. (Ver Anexo 2. Cuestionario).

Análisis de datos

Para el procesamiento de información, la investigadora propuso realizar un análisis cualitativo de los resultados, es por ello que se procedió a realizar preguntas establecidas en el cuestionario para proceder a la tabulación de estos de acuerdo a las respuestas que dieron cada uno de los entrevistados. Una vez realizada la entrevista, se transfirieron esos datos a cuadros y tablas, para luego ser interpretados y volcarlos a los resultados.

Cabe destacar que el procesamiento fue realizándose en orden a la prioridad y a la jerarquía de los objetivos.

Resultados

A los fines de esta investigación, se comenzó indagando sobre la primera de las variables: el conocimiento que tienen las PYMEs respecto a las fuentes de financiamiento. Es por ello que en la tabla a continuación se describen las distintas fuentes mencionadas por estos participantes.

Objetivo específico 1: Nivel de conocimiento financiero.

Tabla 3. Fuentes de financiamiento conocidas

| Mencione las fuentes de financiamiento conocidas | | | | | | | | |
|--|--------------------|--------------------------|------------------------|----------------------------|----------------------|-----------------------------------|------------------------------------|-----------------------|
| | Créditos bancarios | Cheques de pago diferido | Fideicomiso financiero | Préstamo de familia/amigos | Financiación pública | Mayor plazo de pago a proveedores | Menor plazo en el cobro a clientes | Financiamiento propio |
| Empresa 1 | x | x | | x | x | x | x | x |
| Empresa 2 | x | x | | x | x | x | x | x |
| Empresa 3 | x | x | x | x | x | x | x | x |
| Empresa 4 | x | x | x | x | x | x | x | x |
| Empresa 5 | x | x | | x | x | x | x | x |
| Empresa 6 | x | x | | x | x | x | x | x |
| Empresa 7 | x | x | | x | x | x | x | x |
| Empresa 8 | x | x | | x | x | x | x | x |

Fuente: Elaboración propia (2021).

Luego de identificar el nivel de conocimiento, se indagó con mayor especificidad acerca de las que utilizan estas organizaciones, no solo las que reconocían sino las que utilizan en la actualidad o a lo largo de vida de la empresa.

Tabla 4. Fuentes de financiamiento utilizadas.

| Fuentes de financiamiento con las que trabaja o haya trabajado en su PYME | | | | |
|---|---------------------|----------------------|-----------------------|----------------------------|
| | Prestamos bancarios | Descuento de cheques | Financiamiento propio | Prestamo de familia/amigos |
| Empresa 1 | x | | x | x |
| Empresa 2 | x | x | x | x |
| Empresa 3 | x | x | x | x |
| Empresa 4 | x | x | x | x |
| Empresa 5 | | | x | x |
| Empresa 6 | x | | x | x |
| Empresa 7 | x | x | x | x |
| Empresa 8 | x | x | x | x |

Fuente: Elaboración propia (2021).

Objetivo específico 2: Dificultades internas y ayuda del estado

Respecto a la segunda variable se indagó primeramente respecto a si recibieron o no ayuda por parte del estado. Los resultados fueron los siguientes:

Tabla 5. Ayuda recibida por el Estado.

| ¿Cual/les ayuda por parte del estado recibió? | |
|---|---|
| Empresa 1 | No corresponde |
| Empresa 2 | No recibió ayuda por temor a los avances que pueda hacer el gobierno sobre su empresa |
| Empresa 3 | Línea de financiamiento PYME Plus/ATP |
| Empresa 4 | No corresponde |
| Empresa 5 | Línea de financiamiento PYME Plus |
| Empresa 6 | ATP |
| Empresa 7 | ATP |
| Empresa 8 | ATP |

Fuente: Elaboración propia (2021).

Tabla 6. Ventajas y Desventajas del financiamiento estatal.

| | | |
|--|-------------|---|
| Financiamiento propuesto por el estado | Ventajas | Tasas de interés más bajas que la banca privada. |
| | | Deducciones impositivas. |
| | | Beneficios en el pago de tributos y en la financiación de otras deudas fiscales. |
| | | Apertura hacia otras líneas de financiamiento. |
| | Desventajas | Montos en pesos que ante la devaluación son insuficientes en muchos casos. |
| | | Desconfianza del gobierno y de los planes existente. |
| | | Los requisitos muchas veces son difíciles de cumplir, por ejemplo solicitan niveles de ventas muy bajos para la realidad actual |
| | | Información confusa o poco clara sobre los requisitos |

Fuente: Elaboración propia (2021).

Por otro lado, se consultó respecto a dificultades internas que puedan atravesar o haber atravesado internamente las organizaciones, y si ello pudo causar inconvenientes al momento de decidir financiarse. Los datos recabados describen lo siguiente:

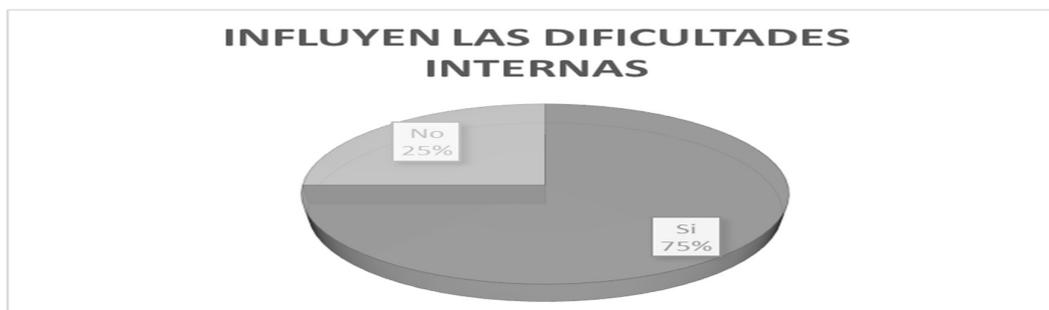
Tabla 7. Dificultades internas atravesadas.

| Dificultades que atravesaron en alguna etapa de creación de la PYME | | | | | |
|---|------------------------------------|---------------------|----------------------|-------------------------------|--|
| | Falta de conocimientos financieros | Falta de delegación | Problemas familiares | Escases de profesionalización | Un encargado de varias actividades en simultaneo |
| Empresa 1 | x | | | x | x |
| Empresa 2 | x | | x | x | x |
| Empresa 3 | | x | | | x |
| Empresa 4 | | | | | x |
| Empresa 5 | | | | | x |
| Empresa 6 | x | x | x | x | x |
| Empresa 7 | x | x | | x | x |
| Empresa 8 | x | x | x | x | x |

Fuente: Elaboración propia (2021).

A su vez, se indagó si consideran que estas dificultades influyen al momento de tomar decisiones sobre que alternativa elegir para financiarse. Al respecto mencionaron lo siguiente:

Figura 4. Influencia de dificultades.



Fuente: Elaboración propia (2021).

Tabla 8. Influencia de dificultades.

| Considera que estas problemáticas influyen a la hora de tomar decisiones para financiarse? Porque? | |
|--|---|
| Empresa 1 | Si influye al momento de financiarnos, ya que en caso de contar con mayor conocimiento financiero, podriamos evaluar diversas alternativas. |
| Empresa 2 | Si creemos que influye al momento de tomar decisiones, no solo financieras, sino incluso hasta operativas. Es dificil muchas veces llegar a un acuerdo para que todas las partes esten conformes. |
| Empresa 3 | Influye en la medida de que no tenemos tiempo para investigar lo suficiente respecto a nuevas alternativas de financiamiento, y por falta de tiempo a veces optamos por fuentes conocidas, como las mencionadas anteriormente |
| Empresa 4 | No creo que nos influya o que tenga relación a las decisiones tomadas respecto a como financiarnos |
| Empresa 5 | No creo que influya particularmente este inconveniente interno, a la hora de tomar desiciones de financiamiento |
| Empresa 6 | Si influye, ya que a veces se pierde mucho tiempo en actividades operativas mas que planificativas. |
| Empresa 7 | Si influye, porque no conocemos todas las herramientas necesarias para un correcto u optimo financiamiento |
| Empresa 8 | Si creo que influye, incluso una vez tuvimos un inconveniente ya que uno de mis hermanos, socio, quiso sacar un nuevo prestamo bancario, y tanto a mi como a otro hermano nos parecia mas conveniente hacernos de mayor stock, por lo cual estuvimos mucho tiempo discutiendo que seria lo mas conveniente en ese caso. |

Fuente: Elaboración propia (2021).

Objetivo específico 3: Limitantes y preferencias de financiamiento.

Buscando responder al tercer objetivo específico, se consultó respecto a cuáles serían los motivos, o que consideran como barreras al momento de financiarse externamente.

Tabla 9. Barreras financiamiento externo.

| Barreras al momento de financiarse externamente | | | | | | |
|---|------------------------|---------------|-----------------------|-----------------------|---------------------|------------------------------|
| | Alta tasa de intereses | Incertidumbre | Volatilidad económica | Rigidez en los bancos | Pandemia (Covid-19) | Falta de información precisa |
| Empresa 1 | x | x | x | x | x | |
| Empresa 2 | x | x | x | x | | |
| Empresa 3 | x | x | x | | | |
| Empresa 4 | x | x | x | x | | |
| Empresa 5 | x | x | x | x | x | |
| Empresa 6 | x | x | x | | x | |
| Empresa 7 | x | x | x | | x | |
| Empresa 8 | x | x | x | | | |

Fuente: Elaboración propia (2021).

Por último, para investigar a cerca de la predisposición al momento de financiarse con las diversas herramientas, se les preguntó a cada entrevistado las probabilidades de que opten por una u otra alternativa, y luego se les pidió que determinen porqué eligieron dicha opción.

Figura 5. Predisposición de acceso a diversas alternativas.



Fuente: Elaboración propia (2021).

Empresa 1.

| | |
|---|---|
| Financiarse con cheques de pago diferido | Porque vende a consumidor final, no maneja cheques |
| Pedirle prestado a un familiar | Unicamente al inicio del emprendimiento |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |
| Solicitar financiamiento publico | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |

Empresa 2

| | |
|---|---|
| Financiarse con cheques de pago diferido | tiene generado un circuito de mayor plazo de pago a proveedores y menor plazo de cobro a cliente: |
| Pedirle prestado a un familiar | Porque es una empresa consolidada en el mercado, y no lo necesita |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |
| Solicitar financiamiento publico | No recibió ayuda por temor a los avances que pueda hacer el gobierno sobre su empresa |

Empresa 3

| | |
|---|---|
| Financiarse con cheques de pago diferido | tiene generado un circuito de mayor plazo de pago a proveedores y menor plazo de cobro a cliente: |
| Pedirle prestado a un familiar | Unicamente al inicio del emprendimiento |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |
| Solicitar financiamiento publico | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |

Empresa 4

| | |
|---|---|
| Financiarse con cheques de pago diferido | tiene generado un circuito de mayor plazo de pago a proveedores y menor plazo de cobro a cliente: |
| Pedirle prestado a un familiar | Unicamente al inicio del emprendimiento |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | Porque considera que los prestamos de financiamiento publico son mas accesibles |
| Solicitar financiamiento publico | Porque considera que los prestamos de financiamiento publico son mas accesibles |

Empresa 5

| | |
|---|---|
| Financiarse con cheques de pago diferido | Porque compran al pormayor y puede tener clientes que le permitan el circuito, pero es poco probable que complete el circuito |
| Pedirle prestado a un familiar | Unicamente al principio de la empresa |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |
| Solicitar financiamiento publico | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |

Empresa 6

| | |
|---|---|
| Financiarse con cheques de pago diferido | tiene generado un circuito de mayor plazo de pago a proveedores y menor plazo de cobro a clientes |
| Pedirle prestado a un familiar | Unicamente al principio de la empresa |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |
| Solicitar financiamiento publico | Si, recibió ayuda del ATP |

Empresa 7

| | |
|---|---|
| Financiarse con cheques de pago diferido | tiene generado un circuito de mayor plazo de pago a proveedores y menor plazo de cobro a clientes |
| Pedirle prestado a un familiar | Al comienzo del negocio |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |
| Solicitar financiamiento publico | ya que recibió como ayuda el ATP para solventar gastos operativos |

Empresa 8

| | |
|---|---|
| Financiarse con cheques de pago diferido | Es poco probable que llegue a completar el circuito de circulación del cheque. |
| Pedirle prestado a un familiar | Es una empresa consolidada en el mercado, no necesita prestamo de un familiar. |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | Si las condiciones de acceso al prestamo son optimas (baja tasa interes y cantidad de cuotas) |
| Solicitar financiamiento publico | ya que recibió como ayuda el ATP para solventar gastos operativos |

Discusión

Se comenzará recapitulando el objetivo general que se ha planteado anteriormente para guiar este apartado. El mismo hace referencia a si la falta de profesionalización, tanto gerencial, como estructural y organizacional, y la formación académica pueden condicionar la preferencia respecto al financiamiento de las distintas organizaciones. A continuación, se analiza lo hallado.

En relación al nivel de conocimiento sobre las diversas fuentes de financiamiento con las que cuentan las PYMEs, se evidencia que las empresas entrevistadas tienen un amplio conocimiento de las mismas, aunque se observa que no todas las fuentes de financiamiento conocidas, fueron aplicadas en el transcurso de vida de las empresas. Dentro de las mencionadas se detalla que las variables elegidas por unanimidad entre las empresas encuestadas, fueron el financiamiento propio, en parte por los aportes realizados y parte con las ganancias obtenidas de ejercicios anteriores, y los préstamos familiares, los cuales únicamente utilizaron para iniciar la empresa, una vez que el negocio estuvo en marcha, no fue necesario volver a utilizar esta herramienta. Por otro lado, una de las fuentes de financiamiento más utilizadas por las empresas encuestadas fue la opción de préstamos bancarios, siendo elegida dicha alternativa por 7 de las 8 empresas totales. Profundizando el análisis de estos datos obtenidos, se puede destacar que concuerdan parcialmente con lo desarrollado por los autores Larsen, Vigier, et al. (2014), ya que los mismos expresan que lo más conveniente para una PYME es financiarse internamente, aunque plantean que no es conveniente acudir a terceros, ya que las tasas de intereses son altas. En este caso, en contradicción con lo que plantean Larsen, Vigier, et al. (2014) y Allami y Cibils (2011), vemos que la gran mayoría (7/8) en algún momento a lo largo de la existencia de la empresa, solicitó un préstamo bancario, por lo cual podríamos decir que los datos recopilados concuerdan totalmente con lo expuesto por los autores Pérez, Tamagno, et al. (2010) quienes plantearon que las fuentes más elegidas por más PYMEs de Córdoba, son las internas, y en segundo lugar los préstamos bancarios. Analizando los resultados obtenidos y comparando con los antecedentes previamente presentados por los autores, se considera oportuno remarcar que el préstamo de parte de los familiares, fue específicamente para el inicio del emprendimiento, luego de varios años en el mercado, todos concuerdan en que lo tendrían como una alternativa remota de financiarse, pero no como una posibilidad habitual para el financiamiento de su empresa. Distinto es el motivo de la elección de financiamiento propio y préstamos de entidades bancarias, en este caso

las empresas describen que son las formas de financiamiento que mas conocen, y de las cuales cuentan con mayor información respecto a requerimiento y procedimientos, por lo cual esto les genera una mayor seguridad a la hora de elegirlos.

Con respecto a las dificultades internas que atraviesan las PYMEs podemos notar que las más habituales, al menos dentro de las empresas entrevistadas, son la delimitación de puestos de trabajo o tareas que debe llevar a cabo cada uno dentro de la organización, es decir, un mismo encargado para distintas tareas; la falta de conocimientos financieros, para herramientas más específicas y complejas de financiamiento; y la escases de profesionalización, debido a que la mayoría de los encargados no cuentan con estudios universitarios finalizados. En este análisis se puede incorporar la apreciación realizada por Loidi (2019) quien menciona que muchas veces las personas afirman que la principal causa de crisis en las PYMEs se debe a la crisis económica que se vive constantemente en argentina, pero muchas veces, las crisis que atraviesan las PYMEs tienen que ver con problemas de manejo interno de la empresa, y no solamente a factores externos. Es por esta razón que se indagó a las diferentes empresas si consideran que estas dificultades interfirieron al momento de tomar decisiones respecto a financiamiento organizacional. Los resultados obtenidos reflejan que el 75% de los encuestados, coinciden en que tener ese tipo de problemas internos, afectan de cierta manera a las decisiones que se deban tomar en el corto o largo plazo, por ejemplo la empresa 2, menciona que tener estos problemas internos no solamente afectan a la toma de decisiones financieras, sino incluso afecta la toma de decisiones a nivel operativo, lo cual impide que la organización pueda consolidarse y lograr un impulso y establecimiento en el mercado. Por otro lado, la empresa 3 menciona que las problemáticas internas afectan al momento de tomar decisiones de financiamiento, ya que no cuentan con el tiempo necesario de investigación para tener conocimiento de nuevas alternativas que puedan surgir para el financiamiento de PYMEs. Por lo cual, esta investigación concuerda en su totalidad con lo expuesto por el autor Loidi J. (2019), respecto a que las PYMEs tienen diversas dificultades al momento de tomar una decisión de financiarse, entre ellas las dificultades organizacionales internas.

Continuando con la segunda variable de esta investigación, ahora en torno a la ayuda brindada por el Estado argentino, lo que se busca en este punto saber si existe o no presencia de financiamientos para las Pequeñas y Medianas empresas por parte del estado ante momentos de inestabilidad, incluso hasta momentos de emergencia sanitaria, ya que

seguimos transitando hasta la fecha en que se redacta este manuscrito, una pandemia a nivel mundial, lo cual indica no solamente si recibe financiamiento del estado, sino también ayuda a través de planes o facilidades como mejores plazos y menores restricciones para los empresarios. Se observa 5 de 8 empresas encuestadas, recibieron al menos una ayuda por parte del estado. La que se destacó entre las mencionadas, es la opción de la Asistencia de emergencia al Trabajo y la Producción, mayor conocida como ATP, la cual es una medida de alivio para las empresas, propuesta por el estado para tratar de solventar las grandes pérdidas económicas que sufrieron las empresas, debido a la pandemia del Covid-19. Mayormente se utilizó esta ayuda para que los empleadores pudieran pagar el sueldo a sus empleados. Si bien esto se nombra como una ayuda del Estado, y puede ser considerado subsidio desde el punto de vista de algunas personas, en la realidad no se cumple como tal, ya que los dueños de las empresas beneficiarias tuvieron que devolver ese dinero que les fue otorgado como asistencia, por lo cual, y considerando la teoría de financiamiento, se podría considerar como un préstamo u opción de financiamiento externo, a largo o corto plazo dependiendo el plazo de devolución pactado. A su vez, se consultó por las ventajas y desventajas que vieron respecto a las ayudas que brinda el estado, y si bien remarcan que las tasas suelen ser mas bajas que en los créditos que brindan las entidades financieras, no son suficientes frente a la desconfianza que genera el hecho de introducir al estado dentro de su empresa. Aquí es donde se evidencia que, si bien en Argentina pueden existir diversas opciones de financiamiento para las PYMEs por parte del estado como presenta el Ministerio de Desarrollo Productivo (2020), no son lo suficientemente coherentes en muchos casos con la realidad del país. Por ejemplo, las desventajas que mayormente observan las empresas para optar por el financiamiento público es que los montos en pesos que ofrecen son muy bajos, y la devaluación se incrementa a niveles mas altos, por lo cual termina siendo insignificante el monto obtenido por el préstamo. En general, los entrevistados concuerdan en que no tienen mucha confianza en el Estado argentino, por lo cual sería un punto a considerar desde el punto de vista del estado, el por qué muchas organizaciones prefieren no optar por su ayuda.

Por último, se plantea el interrogante respecto al nivel de preferencia tienen los responsables a la hora de tomar decisiones acerca de cómo financiar su organización. Ante los resultados obtenidos, se observa que 7 de 8 representantes de las PYMEs acuerdan que sería muy probable o probable que elijan financiarse con un préstamo obtenido de una entidad privada. Es este el caso donde notamos cierta concordancia con

la información obtenida por los antecedentes que plantean Morini, Marrero y Solari (2015) y en la actualidad la CAME (2021); quienes remarcan que lo más beneficioso para una empresa es obtener préstamos de entidades financieras, lo consideran necesario para darle el impulso que a veces necesitan las micro empresas para transformarse en grandes. Eso lo saben los dueños de las empresas, es por eso que se puede observar la marcada diferencia. Ninguna de las personas encuestadas se manifestó completamente en oposición de esta alternativa, es por ello que se puede determinar que, según la investigación realizada, no concuerda con el antecedente planteado por los autores Larsen, Vigier, Guercio y Briozzo (2014), quienes sostienen que las empresas siguen prefiriendo el financiamiento interno, ante todo. Una de las alternativas a las cuales los responsables están predispuestos a optar es el financiamiento por parte del Estado siendo 5 que la consideran una alternativa muy probable, 2 la consideran probable y 1 sola empresa no solicitaría un préstamo de este tipo. En este caso se puede observar que, pese a las desventajas identificadas en el punto anterior respecto al financiamiento por parte del estado, las organizaciones suelen elegir esta alternativa de financiamiento debido a su baja tasa de interés, además de que suele tener mejores condiciones de devolución con relación a una entidad bancaria, por ejemplo, con el plazo de devolución, las garantías que suelen solicitar los bancos, entre otras. La menos elegida por los entrevistados fue la opción de financiarse a través del préstamo de familiares, en esta ocasión, las 8 empresas están de acuerdo en que ésta es una muy buena opción para el comienzo de la organización, como bien se mencionó en la teoría lo presentado por Trenza (2018) que es una buena herramienta de financiamiento para empresas que aún no son tan conocidas. Analizando por qué esta opción no es tan popular entre las empresas encuestadas (teniendo en cuenta que el promedio de las organizaciones con las cuales se tuvo contacto poseen una antigüedad de 17 años), se debe a que no es una buena señal que aún sigan necesitando de prestamos familiares, porque esto puede significar que a esta altura no son capaces de solventarse solas, o que no cuentan con la solidez necesaria para adquirir prestamos de terceros, esto a su vez atraería una mirada negativa por parte de acreedores o posibles inversores, lo cual no es una buena alternativa para tomar. Otra de las razones por la cual las entidades no optarían por la opción de financiarse con préstamos familiares, podría ser por cuestiones personales, por ejemplo, el hecho de no querer compartir el control de la empresa con dichos familiares.

Mas allá de estos datos y conclusiones extraídas desde un trabajo descriptivo y reflexivo, es importante considerar las limitaciones que este informe presenta, entre las

que puede mencionarse la falta de tiempo, variable que determinó el formato y la profundidad del contenido. Si bien, los datos son generados a través de una estructura de cuestionario con los conceptos precisos, se podría haber establecido nuevos encuentros con los directivos/responsables para lograr un intercambio mayormente fluido, contextualizados y profundizados de la información. Por lo tanto, los datos expuestos deberían ser validados, reinsertados al campo de relevamiento y luego el procesar y analizar los mismos.

De la misma manera se menciona a la muestra, la cual se conformó por 8 organizaciones, que como se describió anteriormente, por cuestiones de tiempo no se pudieron tomar otros casos de estudios. En consecuencia, no sería correcto generalizar los resultados para los futuros campos de aplicación. En este marco, sería fundamental un nuevo trabajo ampliando el espectro de la muestra para obtener mayor precisión de los resultados, logrando así aproximarse lo más posible a la realidad.

Otra de las limitaciones importantes y que engloban a las dos anteriores fue el contexto político, económico y social que estamos viviendo a raíz de la pandemia mundial del Covid-19. Esto dificulta a la hora de reunirse o de conocer con mayor profundidad cada organización y lograr así una investigación más acertada de la realidad que pasan las Pequeñas y medianas empresas, ya que cada organización cuenta con un protocolo de seguridad, y a su vez salen nuevos decretos donde se prohíbe la circulación de personas por casos no justificados.

Por último, otra de las limitaciones que podemos mencionar del trabajo es que al principio se inició el manuscrito con una idea relativa de lo que sería el rumbo de la investigación, y luego, al encontrar distintos antecedentes, y culminando con la entrevista a estas 8 empresas, se puede decir que la investigación tomó un giro rotundo, lo cual también dificultó el proceso que se tenía hasta el momento.

En contraste, así como se marcaron las debilidades, las virtudes de este trabajo refieren al acercamiento a una realidad, y haber tenido la posibilidad de integrar en un mismo manuscrito cuestiones como la preferencia de financiamiento de las pymes, haber analizado si se debe a una falta de conocimiento de los directivos, si tuvieron mayor preferencia por costumbres generacionales, o si las barreras de acceso a financiamiento externo son inalcanzables para pequeñas empresas del sector comercial. Tener esta información y análisis plasmado en un mismo manuscrito científico, permitirá a futuros investigadores una fuente confiable para tomar, quizás, como antecedentes para nuevas investigaciones.

Conclusiones

Como conclusión de esta investigación se demuestra que respecto al nivel de conocimiento respecto al financiamiento que tienen las Pequeñas y medianas empresas del sector comercial de la provincia de Córdoba Argentina, es básico, quedando pendientes de analizar alternativas de mayor complejidad como pueden ser las inversiones en bolsa, el *factoring*, entre otras. En este escenario, un profesional contador debe estar preparado con las reflexiones, críticas y perspectivas justas y actualizadas, que es lo que este trabajo busca aportar, no solo para apoyar, sino que también para incentivar y colaborar con la mejor toma de decisiones posible en el plano estratégico. Queda evidenciada la falta de profesionalización por parte de los directivos de las empresas, y a su vez, la poca predisposición que tienen las organizaciones ante nuevas alternativas de financiamiento.

Recomendaciones

Luego de todo el análisis realizado y habiendo presentado las debilidades que se observan en esta investigación, se pueden hacer las siguientes recomendaciones:

- Ampliar la muestra, considerando al menos 50 empresas de diversos sectores económicos de la provincia de Córdoba, para poder contemplar si la conclusión arribada en la investigación es aplicable en los diversos ámbitos económicos, y no solo al sector comercial.
- Complementar el trabajo con nuevas temáticas; en este punto se recomienda que se consulte sobre la planificación estratégica con las que cuentan las diferentes PYMEs, también consultar más sobre el contexto social y político para observar las diferencias de cómo afectan a cada una, y si tiene relación a la hora de solicitar distintas fuentes de financiamiento.
- Otra de las recomendaciones que se les da a las PYMEs del sector comercial de la República Argentina, tanto en la provincia de Córdoba como en el resto del país, que se informen mejor acerca de las alternativas que brinda el estado para financiarse, ya que éste aporta variados beneficios y posibilita también que los dueños tengan un abanico más amplio de opciones a la hora de escoger una alternativa de financiamiento.

Referencias

- Allami, C. (2011). Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/118/11819780004.pdf> extraído el día 20 de Agosto 2021.
- Boscán, Sandra. (2009). Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/993/99312516008.pdf> extraído el día 15 de Agosto.
- CAME. (2021). Obtenido de <https://www.redcame.org.ar/estadisticas-pyme/78/ndice-de-ventas-minoristas> extraído el día 10 de Agosto.
- Córdoba, M. d. (2021). Obtenido de <https://corlab.cordoba.gob.ar/wp-content/uploads/2021/09/instrumentos-de-apoyo-septiembre-2.pdf-1.pdf> extraído el día 25 de Septiembre 2021.
- Larsen, Vigier, Guercio y Briozzo . (2014). Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357933895005> extraído el día 20 de Septiembre 2021.
- Loidi. (2019). Obtenido de <https://www.adnpyme.com.ar/> extraído el día 19 de Agosto 2021.
- Morini, Marrero y Solari. (2015). Obtenido de <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=511651382002> extraído el día 20 de Agosto 2021.
- Pérez, Sattler, Bertoni y Terreno. (2015). Obtenido de http://www.scielo.org.co/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0123-14722015000100006 extraído el día 25 de Agosto 2021.
- Pérez, Tamagno, Conrero, Vinanti. (2010). Obtenido de https://economicas.unsa.edu.ar/afinan/afe_1/material_de_estudio/material/Las%20decisiones%20de%20financiamiento%20en%20las%20PYMES%20Un%20caso%20exploratorio.pdf extraído el día 10 de Agosto 2021
- Produccion, Ministerio de Desarrollo y Produccion. (2021). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid#2>, extraído el día 25 de Agosto 2021.
- Trenza. (2018). Obtenido de <https://anatrenza.com/fuentes-de-financiacion-empresa/> extraído el día 20 de Agosto 2021.

Anexos

Anexo 1 Formulario de consentimiento informado.

Consentimiento informado para la recolección de datos

“Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad”

Ciudad: Córdoba, Córdoba Capital.

Fecha:

Yo _____ DNI: _____

actuando a mi nombre y en calidad de _____ de la organización acepto participar de manera voluntaria del proceso de recolección de datos para el proyecto en mención, realizado por la investigadora: Oller Paola Araceli.

Accedo a participar y me comprometo a responder las preguntas que se me hagan de la forma más honesta posible, así como de participar en caso de que sea requerido en actividades propias del proceso. Autorizo a que lo hablado durante las entrevistas sea grabado, así como también autorizo a que los datos que se obtengan del proceso de investigación sean utilizados y sistematizados publicando su resultado final en la investigación. Siempre y cuando se mantenga el anonimato de mi empresa durante todo el proceso.

Expreso que la investigadora me ha explicado con antelación los objetivos y alcances del proceso.

Firma:

Aclaración:

Anexo 2 Cuestionario.

Cuestionario de opciones de financiamiento

1.1 ¿A qué sector pertenece su empresa?

1.2 Determine la antigüedad de su empresa.

1.3 Determine la cantidad de empleados que tiene su empresa.

1.4 ¿Que miembros de la familia forman parte de la dirección?

1.5 ¿Qué nivel de facturación promedio anual presenta la empresa?

2 Determine las fuentes de financiamiento conocidas.

2.1 Fuentes de financiamiento con las que trabaja o haya trabajado en su PYME

Préstamos bancarios;

descuento de cheques;

financiamiento de clientes;

recursos propios,

fideicomiso financiero.

3 a - Dificultades atravesadas como PYME

Falta de conocimientos administrativos;

Poca delegación de responsabilidades;

Problemas familiares;

Escases de profesionalización;

Poco tiempo para organizar la empresa;

Un encargado de varias actividades en simultaneo.

3 b- ¿Considera que estas problemáticas influyen a la hora de tomar decisiones para financiarse? ¿Por qué?

3.1 ¿Recibió ayuda por parte del Estado? En caso afirmativo, desarrollar qué tipo de ayuda.

3.2 ¿Cuáles consideran como ventajas y desventajas de recibir ayuda por parte del estado?

4 Marque con una X en el siguiente recuadro, que tan probable es que elija las distintas fuentes de financiamiento, y desarrolle brevemente porqué.

| Indique que tan probable es que se dé la situación planteada a continuación: | | | | |
|--|--------------|----------|---------------|--------|
| | Muy probable | Probable | Poco probable | Remota |
| Financiarse con cheques de pago diferido | | | | |
| Pedirle prestado a un familiar | | | | |
| Solicitar préstamo a una entidad financiera | | | | |
| Solicitar financiamiento publico | | | | |

4.1 ¿Cuáles considera como una barrera al momento de financiarse externamente? describa brevemente porqué.

Altas tasas de interés;

Incertidumbre;

Volatilidad económica;

Rigidez en los bancos;

Pandemia mundial (Covid-19);

Falta de información precisa.

4.2 ¿Qué estrategias llevan adelante para sortear esas barreras?