

**Universidad Siglo 21**



**Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico**

**Carrera de Contador Público**

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad. Situación  
actual en la ciudad de Villa María, Córdoba**

*Financing of family SMEs in contexts of instability. Current situation in the  
city of Villa María, Córdoba*

**Autor: Leonardo Taschini**

**DNI: 33.411.373**

**Legajo: VCPB18438**

**Director de TFG: Juan Ferreiro**

**Ciudad de Villa María, Provincia de Córdoba**

**Argentina**

**Noviembre, 2021**

## **Resumen**

El presente trabajo pretendió analizar el acceso al financiamiento, las ventajas y desventajas que este genera, y las estrategias utilizadas por las pymes familiares de la ciudad de Villa María, Córdoba, en el contexto de inestabilidad del año 2021. Mediante un enfoque cualitativo de alcance descriptivo y diseño no experimental, se realizaron una serie de entrevistas en profundidad en las que los dueños de las empresas de la zona pudieron exponer su opinión acerca del impacto del financiamiento en el sostenimiento de sus pymes. Los resultados obtenidos mostraron que las empresas entrevistadas adoptan en situaciones de crisis una estrategia de reducción de costos, llegando a la conclusión de que se requiere el apoyo del Estado, dado que se hace poco uso de fuentes alternativas.

*Palabras Clave:* Contabilidad - Comercio - Pequeña empresa - Financiación -

## **Abstract**

The present work aimed to analyze access to financing, the advantages and disadvantages that this generates, and the strategies used by family SMEs in the city of Villa María, Córdoba, in the context of instability in the year 2021. Through a qualitative approach of scope descriptive and non-experimental design, a series of in-depth interviews were carried out in which the owners of the companies in the area were able to express their opinion about the impact of financing on the support of their SMEs. The results obtained showed that the interviewed companies adopt a cost reduction strategy in crisis situations, concluding that the support of the State is required, given that little use is made of alternative sources.

*Keywords:* Accounting - Commerce - Small Business - Financing –

## Índice

Resumen .....	2
Abstract .....	2
Introducción.....	4
Métodos.....	16
<i>Diseño</i> .....	16
<i>Participantes</i> .....	17
<i>Instrumentos</i> .....	19
<i>Análisis de datos</i> .....	20
Resultados .....	21
Discusión .....	30
Referencias .....	37
Anexos.....	41
<i>Anexo I: Entrevista semiestructurada</i> .....	41
<i>Anexo II: Consentimiento Informado</i> .....	43

## Introducción

Las empresas familiares argentinas se han financiado históricamente con fuentes propias, tal como indica la Fundación Observatorio Pyme (2018). Sin embargo, en la actualidad es posible observar dificultades cada vez mayores para que las empresas puedan acceder al financiamiento. Los datos obtenidos indicaron que, en el período comprendido entre 2007 y 2017, el 60% de los recursos aplicados a la inversión fueron financiados con utilidades, aportes de socios y demás recursos propios de la empresa, mientras que la participación del crédito bancario alcanzó el 30% del gasto en inversión (Fundación Observatorio Pyme, 2018).

En opinión de Ramírez (2011), las principales necesidades financieras que enfrentan las empresas, consisten en:

- El financiamiento de proyectos de inversión para compras de maquinarias, investigación y desarrollo, ampliación de la planta, entre otras.
- El financiamiento de capital de trabajo para lograr el normal funcionamiento del negocio.
- La reestructuración de pasivos, cambiando los vencimientos concentrados en el corto plazo por compromisos a largo plazo.

De este modo, se observa que, tanto en términos de crecimiento como de solvencia financiera, el financiamiento resulta ser de gran importancia para las empresas del país, y lo mismo ocurre a nivel mundial, tal como puede verse en los siguientes antecedentes que abordan la realidad de las pymes en contextos de inestabilidad.

Para comenzar, cabe citar a Duréndez y Guijarro (2013), quienes plantearon que las empresas familiares españolas, particularmente las que han sido entrevistadas en

profundidad en la Región de Murcia, han tenido históricamente una jerarquía propia respecto a sus preferencias de financiación, manifestándose en general más adversas al riesgo ante decisiones de financiación ajena. En función a estudios empíricos basados en la Teoría de la Jerarquía Financiera, los autores determinaron que las empresas familiares de la mencionada región mantienen menores niveles de deuda que las empresas no familiares, y que el conservadurismo financiero que caracteriza a las primeras las ha conducido hacia la elección de la financiación propia frente a la ajena, aún a costa de obtener un menor crecimiento o rentabilidad, siempre que este permita asegurar la continuidad de la organización.

Chauca-Malasquéz (2014), por su parte, presentó una investigación titulada *“Micro y pequeña empresa, actores sociales y contextos desde la perspectiva del desarrollo local”*, en donde ofrece su enfoque sobre los programas de apoyo que el Estado mexicano desarrolla en torno al financiamiento de las empresas familiares, destacando la importancia de considerar las relaciones entre la empresa y la familia al llevar adelante programas de acompañamiento, dado el impacto de las mismas sobre el nivel de competitividad total del negocio.

A nivel nacional, se incluye el estudio planteado por Orlandi (2016), titulado *“Un análisis de las alternativas de financiación para las Pymes exportadoras”*. En este se plantea el uso de las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) como instrumentos para flexibilizar el acceso al financiamiento, y de esta manera, contar con mayores posibilidades. Las SGR se consolidan como organizaciones que brindan los avales de garantía que las empresas no pueden presentar a las instituciones financieras, logrando de esta manera que las organizaciones accedan al ansiado financiamiento. Esto demuestra

que, aun durante los períodos de inestabilidad, existen mecanismos que pueden ayudar a las empresas a mejorar sus condiciones de financiamiento.

Asimismo, la investigación llevada a cabo por Ramírez (2011), titulada “*Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas*”, determinó que más del 61% de los créditos solicitados por las pymes fueron aplicados a inversión, y entregados prioritariamente por el Banco Provincia, el Banco Credicoop, el Banco Nación y el Banco Santander, en ese orden. El autor menciona también que, en más de un tercio de los casos, el destino específico fue la compra de maquinarias, seguido por la compra de materias primas, y la ampliación de planta.

Puntualmente en la provincia de Córdoba, Bustos y Pugliese (2015) profundizaron en el acceso al crédito por parte de las pymes y en el impacto que esto produce en el sector, abordando en detalle cuáles son los aspectos que se tienen en cuenta para otorgar créditos al segmento y si se fomenta el desarrollo económico nacional con el correcto financiamiento del sector Pymes. En función de lo antedicho, se precisó que existe una dificultad marcada en el acceso a los créditos para las PyMEs, y que uno de los factores principales de esta dificultad es la falta de promoción adecuada del desarrollo nacional, sumado a los altos costos de financiación, los plazos cortos de cancelación de crédito y las complejidades del proceso desde la solicitud hasta el otorgamiento del crédito mismo.

Coincidiendo con esto, un informe presentado por PwC Argentina (2019) menciona que los mayores problemas que enfrentan las empresas para acceder a una financiación bancaria y a otros servicios financieros, son:

- Las altas tasas de interés para el 82% de las pymes;
- La complejidad al momento de los trámites en el 21% de los casos;

- El desinterés de los financiadores bancarios en el proyecto para el 15% de las empresas entrevistadas;
- El 12,5% mencionó que las garantías son uno de los principales problemas;
- El 3% mencionó también la dificultad de no contar con información contable completa por parte de la empresa, además de la falta de atención personalizada;
- El 8% incluyó otros motivos, ante lo cual se arribó a la conclusión de que siete de cada diez empresarios encuestados, no habían logrado acceder, durante 2018, a ningún tipo de financiamiento.

En el lado opuesto, a fin de soportar las inseguridades del financiamiento, los bancos exponen reglas exigentes y detalladas para concretar el acto con las pymes (Arostegui, 2013), las cuales no siempre llegan a ser completadas por los emprendedores, dado que los bancos imponen numerosas exigencias en la solicitud de información, que incluyen balances contables auditados o informes con proyecciones de caja (Gosldtein, 2011).

Ante esto, Allami y Cibils (2011) destacaron que las pequeñas y medianas empresas han utilizado históricamente una concentración sobre el autofinanciamiento, en lugar de abocarse a la búsqueda de financiamiento externo. En opinión de los autores, es el propio sistema financiero el que presenta sus falencias, dado que no se constituye como una herramienta para el crecimiento, al impedir la generación de programas de facilidades para que las organizaciones logren cumplir con sus objetivos.

Entre los elementos teóricos esenciales en los que se enmarca la presente investigación, cabe destacar la definición propuesta por AFIP por la cual una organización puede considerarse pyme, sea esta una micro, pequeña o mediana empresa que pertenezca

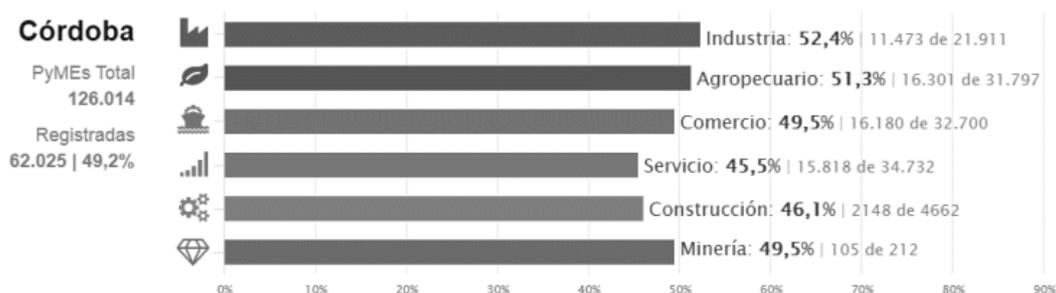
a sectores particulares como el comercial, servicios, minería, industria y sector agropecuario, y que desempeñe sus funciones dentro del territorio argentino.

A fin de clasificarlas de acuerdo a su categoría, es posible utilizar tres criterios diferentes: el sector al que pertenece, el volumen de ventas anuales (en pesos), y la cantidad de empleados, constituyendo así las cuatro categorías mencionadas: Micro empresa, Pequeña empresa, Mediana de tramo 1 y Mediana de tramo 2 (Ministerio Desarrollo Productivo, 2021).

El Ministerio de Desarrollo Productivo (2020), informó que hay en el país un total de 1.066.351 pymes, de las cuales tan solo el 50% cuenta con la registración y categorización indicada, mientras que en la provincia de Córdoba, existen 126.014 pymes, de las cuales tan solo el 49% presenta la registración formal, según se puede ver en la figura 1.

### Figura 1.

*Pymes en Córdoba distribuidas por rubros.*



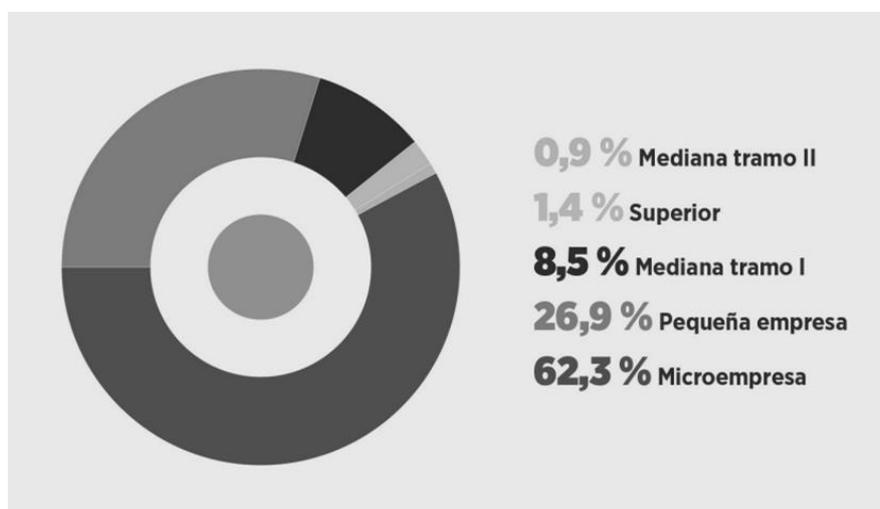
*Nota.* Adaptado de “Financiamiento para PyMEs”, Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020.

Según la clasificación realizada por la Secretaría de Emprendedores y Pymes de la Nación en el 2017, a los fines de especificar la dimensión de las empresas los datos

revelan que el 62,3% son microempresas, el 26,9% pequeñas firmas, el 8,5% medianas tramo I, el 0,9 medianas tramo II y el 1,4% superior (figura 2). De estas empresas, el 59% está a cargo de la primera generación, un 36% de la segunda, mientras que un 5% de la tercera o más, según menciona el Centro de la Empresa Familiar de la Universidad Católica de Córdoba (CEF UCC, 2017).

**Figura 2.**

*Dimensión de las empresas familiares de Córdoba.*



*Nota.* Adaptado de “Observatorio de la empresa familiar”, CEF UCC, 2017.

Cabe destacar que la registración como pequeña y mediana empresa trae beneficios relacionados al financiamiento, como es el caso de programas diseñados por el Estado en relación al pago de IVA, alícuotas especiales para el pago de contribuciones patronales, compensación del impuesto al cheque en Ganancias, tramites simplificados para la solicitud de no retención de IVA, entre otros.

Dado que el financiamiento hace referencia a la adquisición de fondos para impulsar los objetivos de la empresa, este puede provenir de fondos propios,

autofinanciamiento, o bien a partir de fuentes externas, lo que permite optar por distintas alternativas, tal como mencionan Navarrete-Marneou y Sansores-Guerrero (2010). Estas pueden clasificarse según distintos criterios, a saber:

- Según su propiedad:
  - Financiamiento propio: Recursos financieros propiedad de la empresa.
  - Financiamiento de terceros: Recursos prestados por un tercero que no pertenece a la empresa, por lo que generan deudas.
- Según su vencimiento:
  - A corto plazo: El plazo de devolución es menor a un año
  - A largo plazo: Plazo de devolución mayor a un año
- Según su procedencia:
  - Fuentes de financiamiento internas:
    - a) Resultados no distribuidos
    - b) Aportes de los socios,
    - c) Reservas
  - Fuentes de financiamiento externas:
    - a) Préstamos: Contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
    - b) *Leasing*: En el contrato de *leasing*, el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio<sup>1</sup>.

---

<sup>1</sup> Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2014, art. 1227. Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

- c) *Factoring*: Una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos<sup>2</sup>.
- d) Descuento bancario: Obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado<sup>3</sup>.
- e) *Confirming*: También conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en donde una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), el cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- f) *Crowdfunding*: Se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa, llevada a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios.
- g) Financiamiento público: Recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

Entre estos últimos, Rojas (2015) destaca los programas de créditos, que incluyen como destinos más frecuentes el financiamiento de bienes de capital, capital de trabajo y proyectos de inversión; las líneas para financiar innovaciones, mejoras en los procesos de gestión, exportaciones e inversiones que impliquen mejoras en términos ambientales; y

---

<sup>2</sup> Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2014, art 1421. Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

<sup>3</sup> Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2014, art 1409. Disponible en <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>

el desarrollo local y la asociatividad empresarial; los sistemas de garantías, cuya insuficiencia se constituye en uno de los impedimentos más fuertes para el acceso al crédito de las pymes; los programas de financiamiento temprano y de capital emprendedor; y los servicios no financieros para mejorar el acceso al crédito.

Asimismo, cabe mencionar las cuatro tecnologías alternativas puras de evaluación de deudores bancarios enunciadas por Bebczuk (2010), las cuales se utilizan para seleccionar a los mejores candidatos a financiamiento y minimizar el riesgo de repago:

- La tecnología basada en información “dura”, es decir, la información cuantitativa extraída de los estados contables históricos y los flujos de caja proyectados y analizada a través de indicadores estandarizados o mediante técnicas estadísticas como el *credit scoring*;
- La tecnología basada en garantías convencionales, por cuanto la entidad exige a la empresa una cobertura parcial o total de su deuda con activos muebles o inmuebles de su propiedad, los cuales son transferidos al acreedor en caso de incumplimiento del contrato;
- La tecnología basada en garantías no convencionales, que incluye las garantías generadas por el propio giro del negocio o bienes que son propiedad legal del propio acreedor;
- Y por último, la tecnología basada en información “blanda”, que permite que el acreedor evalúe la capacidad de pago *in situ*, tomando en cuenta el nivel observado de ventas del negocio, sus niveles y rotación de inventarios, y las compras documentadas de mercancías e insumos, y del mismo modo, el acreedor juzga la voluntad de pago a partir de la impresión personal del oficial de crédito y de las referencias de sus vecinos, clientes y proveedores.

De acuerdo a la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA, 2010), las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en pymes que las fuentes de financiamiento privado, aunque en este sentido se observa que las características que suelen presentar las empresas de este segmento, las circunscribe en muchos casos a líneas de financiamiento que no son las óptimas para financiar inversiones de largo plazo, a causa de restricciones endógenas y de condicionantes del entorno, los cuales limitan en mayor medida el desarrollo de la inversión que los limitantes asociados a las características particulares de los establecimientos.

Finalmente, cabe destacar que la falta de concesión de créditos por parte de bancos y cajas, otorgó relevancia en los últimos tiempos a la alternativa de *crowdfunding*, por lo cual muchas empresas familiares comenzaron a tenerlo en cuenta como método de financiación alternativo. Sin embargo, Ortás-Fredes (2017) menciona que el desempeño financiero de las empresas que optaron por este sistema resultó más bajo que el de las empresas financiadas de forma tradicional, aunque les permitió seguir siendo operativas.

A la luz de los antecedentes, el problema que plantea la presente investigación se basa en que, durante los contextos de inestabilidad, las empresas deben realizar un esfuerzo mayor sobre el desarrollo de sus actividades en pos de cumplir con sus objetivos.

En opinión de Nudelsman (2013), durante estos contextos de inestabilidad las pymes son las que mayor sufrimiento y debilidades suelen presentar, por lo que se hace necesario que puedan contar con asistencia por parte de las entidades financieras y del Estado, ya sea desde el punto de vista económico como financiero.

Asimismo, Vera-Colina (2014) considera que, ante la dificultad de acceder al financiamiento externo, las pymes orientan sus fondos hacia la opción del

autofinanciamiento, dado que presentan, a nivel general, indicadores de liquidez y solvencia muy bajos, por lo que suelen ser rechazadas por las instituciones financieras para acceder a diferentes créditos de estímulo de las distintas industrias que componen a la economía.

Ramírez y Malásquez (2017), por su parte, consideran que las particularidades de las pymes familiares y su problemática de financiamiento las colocan en un lugar prioritario frente al diseño de políticas públicas para su fomento y apoyo, de manera de que puedan alcanzar suficientes recursos financieros para la modernización de maquinarias e instalaciones así como para emprender nuevos proyectos.

En base a ello, se emplearon una serie de categorías de análisis con el objeto de realizar una medición respecto de su desenvolvimiento, a fin de contar con un diagnóstico preciso de la situación que atraviesan las pymes de la ciudad de Villa María, evidenciando las necesidades que estas presentan en torno al financiamiento.

La relevancia de la investigación consiste en que permite observar de cerca una problemática que atañe a las economías de América Latina, en un sector poco estudiado como es la ciudad de Villa María, que sin embargo pertenece a una de las provincias con mayor cantidad de empresas del país.

Esta investigación se relaciona con lo mencionado por Nudelsman (2013) al respecto de las dificultades de accesibilidad al financiamiento por parte de las pequeñas y medianas empresas, considerando como principales desafíos: el incremento del nivel de productividad, y la reducción de los costos de las materias primas. Por ende, se alude a la tendencia que existe por parte de las entidades financieras a considerar a las pymes como precursoras de la economía pero que presentan múltiples desfasajes que no contribuyen a su acceso al financiamiento, mencionada por Vera-Colina (2014).

Según lo antedicho, resulta fundamental contar con un proceso de planificación sobre la estructura de financiamiento utilizada, dado que, durante los períodos de inestabilidad, las circunstancias suelen complejizarse aún más para estas empresas. Es por esto que se presentan los siguientes interrogantes, los cuales ayudaron a especificar los objetivos del trabajo y la metodología mediante la cual se realizó el relevamiento y análisis:

- ¿Cuentan las pymes familiares de Villa María con estrategias financieras definidas?
- ¿Presentan una combinación entre autofinanciamiento y financiamiento externo?
- ¿Cómo han impactado las circunstancias del contexto del año 2020 en el desempeño de las empresas de la región?
- ¿El contexto actual promueve o empeora el acceso al financiamiento para las pymes de Villa María?
- ¿Cuál es el rol del Estado en esta circunstancia?
- ¿Qué ventajas y qué desventajas han experimentado las empresas en estudio con cada una de las fuentes de financiamiento utilizadas?

### *Objetivos*

#### *Objetivo General*

Analizar el acceso al financiamiento, las ventajas/desventajas que este genera, y las estrategias utilizadas por las pymes familiares de la ciudad de Villa María, Córdoba, en el contexto de inestabilidad del año 2021.

### *Objetivos específicos*

- Identificar las variables del contexto externo que podrían afectar el acceso al financiamiento en las empresas en estudio.
- Examinar si las pymes familiares de Villa María, Córdoba, obtuvieron acceso a financiamiento durante el año 2021, y qué fuente de financiamiento utilizaron.
- Describir las ventajas y/o desventajas que genera el financiamiento en las pymes familiares de Villa María, Córdoba.
- Analizar las estrategias que impulsan las pymes familiares para financiar sus proyectos y objetivos a largo plazo.

## **Métodos**

### *Diseño*

Se seleccionó el alcance descriptivo como perspectiva de investigación, con el objeto de analizar el acceso al financiamiento, las ventajas/desventajas que este genera, y las estrategias utilizadas por las pymes familiares de la ciudad de Villa María, Córdoba, en el contexto económico actual.

El enfoque utilizado fue cualitativo, lo cual determinó la obtención de datos blandos, de carácter abstracto y no mensurables, capaces de ser flexibles a interpretación.

El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, dado que se estudiaron las empresas sin participar activamente en las mismas, sino únicamente como investigador.

El tipo de investigación resultó ser de carácter transversal, pues se realizó el análisis en el momento actual de las pymes, en relación a lo ocurrido durante el último año.

### *Participantes*

La población de la investigación estuvo representada por pymes de la ciudad de Villa María, provincia de Córdoba, Argentina. De las 516 industrias, 3476 comercios y 1551 empresas de servicios registradas, se calcula que entre el 80% y el 90% son pymes de origen familiar (CEF UCC, 2017), lo que arroja un número aproximado de 4700 empresas.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, es decir, que se tomaron en consideración únicamente aquellas empresas cuyo estudio resultó ser posible para el investigador por tener fácil acceso a las mismas, y teniendo presente que estas tuviesen la posibilidad de responder plenamente a los objetivos de análisis planteados.

Se investigaron 4 empresas, cuyos casos fueron relevados y analizados. Los participantes de la investigación fueron entrevistados mediante un previo consentimiento informado (ver Anexo II) donde se indicó la finalidad de la investigación y la garantía de anonimato de las empresas en el desarrollo de los resultados. Estas son:

- LE PARC SA es un concesionario oficial Peugeot que abrió sus puertas en la ciudad de Villa María en el mes de diciembre de 1999, creciendo por muchos años a pasos agigantados, hasta inaugurar incluso una nueva sucursal en la localidad de Río Tercero gracias a la optimización de sus recursos materiales, humanos, financieros e infraestructurales.

La empresa pertenece al sector comercial, su antigüedad es de 22 años y actualmente es conducida por la segunda generación. Se dedica a la comercialización de automóviles nuevos y usados. Posee 50 empleados y su nivel de facturación varía de acuerdo a la inflación, pudiendo indicar que, en promedio, los últimos 3 meses se facturaron 80 millones de pesos, por lo que el promedio anual sería de 800 millones de pesos.

- PASTAS PICCA SAS es una fábrica de elaboración artesanal que atiende al público desde Villa María a Justiniano Posse bajo el slogan “De nuestra familia a la tuya”. La empresa pertenece en estos momentos al sector comercial, con vista al futuro hacia la parte industrial. Su antigüedad es de 67 años y en estos momentos se encuentra a cargo de la tercera generación. Posee 7 empleados, además de los 4 hermanos dueños.
- MANISUR es una empresa del sector agroalimenticio que se dedica a la producción agrícola, principalmente maní, soja, maíz, y trigo. En el ámbito industrial, hace acopio de cereales y oleaginosas, además del proceso de maní, en donde se hace la selección, cuya gran mayoría se exporta y los subproductos se comercializan internamente.  
Su antigüedad es de 30 años pero aún se encuentra a cargo de la primera generación. En la época de cosecha cuenta con 110 empleados aproximadamente, y en temporada baja, con 50 personas. Su nivel de facturación en 2020 fue de \$1.085.000.

- ELCOR SA es una empresa del sector agroalimentario, industria láctea, que comenzó en el año 1995 como una oportunidad familiar, pero con el paso de los años se fue especializando cada vez más, logrando tener los mejores productos del mercado de la marca Tonadita, los cuales se logran con la tecnología de punta que utilizan.

La antigüedad de la empresa es de 23 años, su dirección se encuentra en manos de la segunda y tercera generación, y actualmente se desenvuelven 179 trabajadores.

La misión de la empresa consiste en “Generar negocios convenientes, rentables, sustentables y duraderos, en beneficio de todas las partes intervinientes en nuestro proceso productivo, comercial y de abastecimiento”, mientras que la visión es “Ser un fabricante líder de productos lácteos de alta calidad, a la vanguardia de nuevos alimentos saludables para el consumo masivo y gastronómico” (Elcor SA, 2019).

De manera de mantener el anonimato de las mismas, durante el desarrollo de la presente investigación se hará referencia a ellas como la Empresa 1, 2, 3 o 4, sin mantener el orden establecido en la descripción.

### *Instrumentos*

Para el relevamiento de datos, los instrumentos utilizados fueron: observación y recolección de información de las empresas familiares de la ciudad a través de fuentes primarias y secundarias, entrevistas en profundidad generalizadas en base a una guía de

pautas según los objetivos de la investigación, y recopilación y sistematización para su posterior análisis.

Entre las páginas consultadas para la recolección de bibliografía se encontraron Scielo, Redalyc, Science Direct y repositorios de universidades. Puntualmente, se utilizó el recurso Internet para realizar la búsqueda de datos relevantes a la presente investigación en páginas web de organismos de los Estados Nacional, Provincial y Municipal.

Considerando que el enfoque de este trabajo fue cualitativo, se emplearon entrevistas de elaboración propia (ver Anexo I), como fuente de información relevante para conocer las estrategias de financiamiento utilizadas en empresas familiares de la ciudad de Villa María, que luego fueron analizadas acorde a los objetivos de la investigación (categorías de análisis).

Las entrevistas fueron grabadas y transcritas para su registro y análisis, lo cual fue posible mediante el consenso de los participantes expresado en el consentimiento informado (presentado en el Anexo II), como ya se mencionó anteriormente.

### *Análisis de datos*

En primer lugar, se realizó un análisis de tipo documental, a los fines de establecer la importancia que tiene el financiamiento en las pymes familiares en el actual contexto de inestabilidad.

Para el análisis de los datos suministrados por los representantes de las empresas seleccionadas, las respuestas se sistematizaron y se organizaron en diferentes tablas, de manera de lograr identificar las respuestas coincidentes y disconformes respecto a cada uno de los puntos analizados, para así poder interpretar dichos resultados en base a los antecedentes, al material teórico y a la problemática planteada.

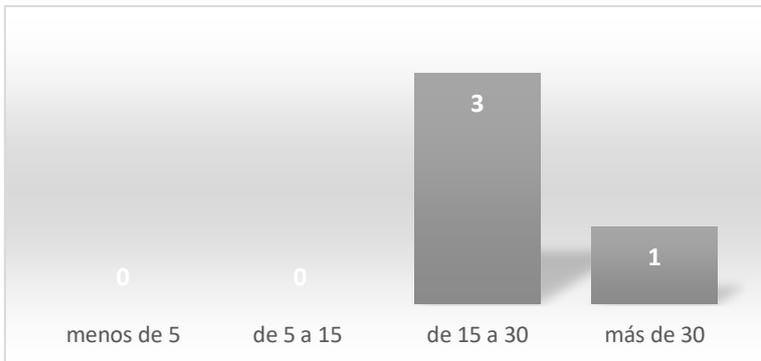
Para ello, se realizaron los siguientes pasos:

- Descripción de cada una de las entrevistas, puntualizando en la opinión de cada empresa en relación a la problemática planteada.
- Sistematización comparativa de la información recibida, tomando en consideración los diferentes objetivos específicos planteados.
- Análisis de la información sistematizada, identificando lo que se responde a la problemática planteada a partir de la tabulación de la información recabada.
- Con el objeto de unificar las respuestas obtenidas en las diferentes entrevistas, se confeccionaron tablas y gráficos en formato Excel.
- Se presenta la información brindando características generales de las empresas pymes entrevistadas, para contextualizar los resultados y arribar a conclusiones.

## **Resultados**

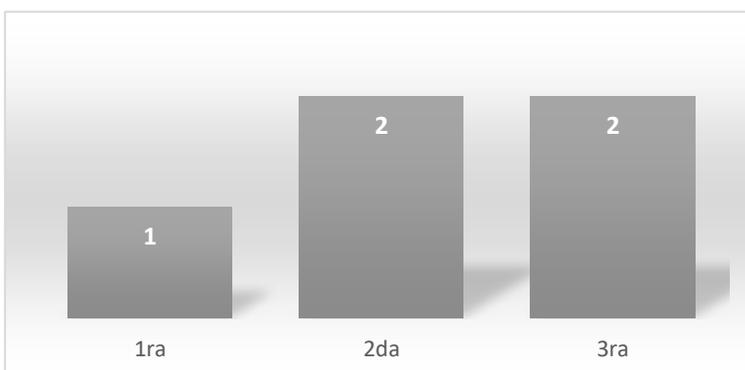
Los datos que se exponen a continuación, son resultado del análisis y sistematización de las respuestas obtenidas en las entrevistas realizadas a los responsables de las pymes familiares de la ciudad de Villa María, Córdoba, que se prestaron a la presente investigación.

En primer lugar, ante la consulta acerca del sector al que pertenece la empresa, se observó que 2 de ellas pertenecen al sector comercial y las dos restantes al sector agroalimentario. En cuanto a la antigüedad de las mismas se observó que 3 de ellas tienen entre 15 y 30 años de antigüedad, mientras que una dijo contar con 67 años (figura 3).

**Figura 3.***Antigüedad.*

Elaboración propia

La siguiente pregunta hizo referencia a la generación que se encuentra en la dirección, la cual se encuentra repartida entre la segunda y la tercera, como se puede ver en la figura 4.

**Figura 4.***Generación a cargo de la dirección*

Elaboración propia

La tabla 1 muestra qué miembros forman parte de la empresa y cuáles son sus puestos de trabajo, mientras que la figura 5 indica cuántos trabajadores desarrollan sus tareas en las empresas en estudio.

**Tabla 1.**

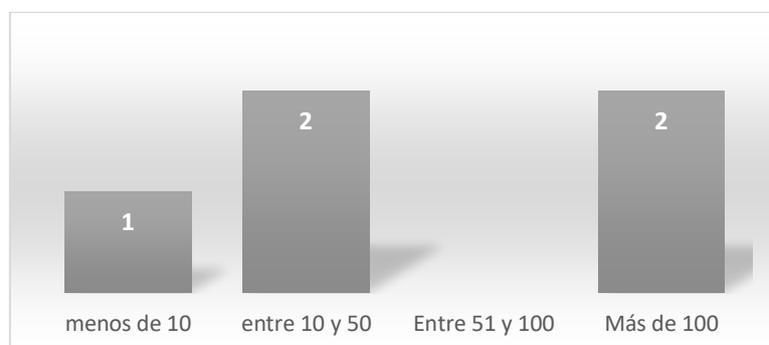
*Miembros familiares que forman parte de la empresa*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
Estaba integrada por los 3 hijos del fundador. Hubo una división de sociedad y quedó como presidente y director Javier Caula. Se ocupa de la gestión comercial y financiera. Y su hijo Bartolo Caula está abocado a la parte de marketing y participa de la cuestión comercial.	Son 4 hermanos (nietos de los fundadores). Luisina se dedica a la venta al público, Santiago en producción, Esteban en administración y Gabriel en venta mayorista y distribución.	Se trata de 2 socios activos en la empresa, los 4 restantes forman parte del directorio. El hijo de uno de los socios activos es ingeniero agrónomo y está en la parte de producción agrícola, y otro de ellos en relaciones públicas.	Padre, hijos y nietos en gerencia y nieta en pago a proveedores.

**Elaboración propia**

**Figura 5.**

*Cantidad de trabajadores*



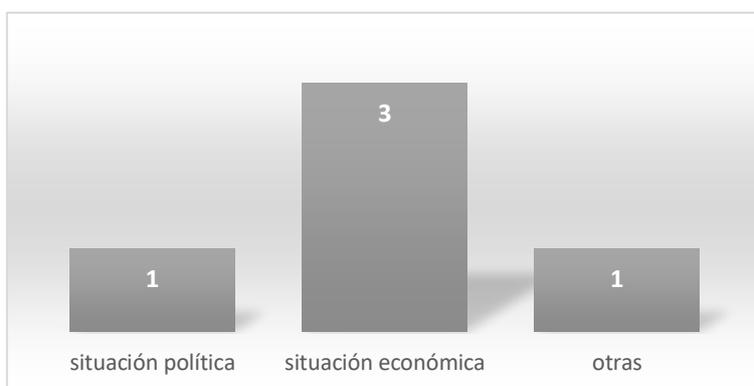
**Elaboración propia**

### *Variables del contexto externo que podrían afectar el acceso al financiamiento*

En relación al primer objetivo, se consultó a los responsables de las empresas cuáles son las variables del entorno que afectan el acceso al financiamiento, observando que en su mayoría se responsabiliza a la situación económica, mientras que quien respondió “otras” hizo referencia al propio financiamiento a corto plazo (figura 6).

#### **Figura 6.**

### *Variables que afectan el acceso al financiamiento*



Elaboración propia

Ante la consulta acerca de si considera que el Estado brinda ayuda suficiente para acceder a otras fuentes de financiamiento, la respuesta fue 100% negativa, como puede verse en la tabla 2.

**Tabla 2.***Ayuda del Estado para acceder a otras fuentes de financiamiento*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
El Estado lo hace orientado a los bancos. No hay una suficiente política de comunicación a las empresas para que puedan ingresar al mercado de valores.	El Estado dificulta el acceso a otras fuentes de financiamiento.	El Estado pone trabas para el acceso a otras fuentes de financiamiento. El gobierno está peleado con el agro. Ni tampoco lo hace accesible al mercado internacional.	El Estado dificulta el acceso a otras fuentes de financiamiento. Cada vez es más complicado y se requiere de muchos requisitos para poder acceder a las mismas.

Elaboración propia

*Acceso y fuentes de financiamiento*

En relación al segundo objetivo, se observó que el 100% de las pymes familiares de Villa María, Córdoba, obtuvieron acceso a financiamiento durante el año 2021. Por ende, se consultó cuál es la fuente de financiamiento que mayormente utiliza la empresa, obteniendo las siguientes respuestas:

**Tabla 3.***Fuentes de financiamiento más utilizadas*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
Su proveedor tiene un esquema de financiación para sus concesionarios con un periodo de 30 días para pagarlo sin costo financiero. A partir de allí tiene una tasa similar a la de mercado. Eventualmente toma créditos en el sistema financiero cuando hay tasas atractivas o financiación con fines específicos o sacados por el Estado.	Financiamiento propio.	Financiamiento de nuestros proveedores, ampliando márgenes. Hasta fines de 2019 fue bancario.	Fondos genuinos y fondos bancarios.

Elaboración propia

Asimismo, se sugirió tomar en cuenta un posible escenario a corto y mediano plazo, en caso de seguir manteniendo las mismas estrategias de financiamiento, ante lo cual las empresas indicaron lo siguiente (tabla 4):

**Tabla 4.**

*Posible escenario a corto y mediano plazo con iguales estrategias*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
Considera que puede seguir manteniendo la misma estrategia a corto y mediano plazo.	Dada la actual situación del país, considera que podría mantenerse con financiamiento propio durante un corto plazo (aprox. 6 meses), pero luego necesitaría encontrar otras opciones para seguir estando operativa.	Menciona que el financiamiento por parte de los proveedores podría interrumpirse, y no tendría otra forma de financiarse, por lo cual debería cerrar. Considera que en un corto plazo no habrá cambios, pero a mediano o largo plazo no puede saberse.	No cree que pueda haber modificaciones en un corto o mediano plazo, por lo cual considera oportuno seguir utilizando las mismas estrategias con las que viene trabajando.

**Elaboración propia**

*Ventajas y/o desventajas que genera el financiamiento en las pymes familiares*

El tercer objetivo apunta a conocer las principales ventajas y/o desventajas de utilizar los tipos de financiamiento mencionados. En cuanto a las ventajas, los resultados obtenidos se observan en la tabla 5.

**Tabla 5.***Ventajas de utilizar financiamiento*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
Posibilidad de poder apalancar la empresa con estos fondos a un costo razonable e ir invirtiendo en acumulación de stock que, en este contexto, hace que tenga un punto de ventaja.	No generar deuda y cero intereses.	Bancario, porque es largo el plazo del proceso. Proveedores: se trabaja con tiempos a cosecha.	Reinvertir las ganancias con lo cual no se pagan gastos financieros.

Elaboración propia

Las principales desventajas mencionadas por las empresas en estudio, fueron las siguientes (tabla 6):

**Tabla 6.***Desventajas de utilizar financiamiento*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
No se ven desventajas, la empresa se endeuda más de su capacidad de pago, con un costo financiero, pero permite aumentar el stock, abrir una sucursal nueva en Rio III, invertir en estructura o bienes de capital.	Arriesgar la liquidez de la empresa sin guardar muchas reservas para contingencias.	A largo plazo y con valores altos, los cambios no proyectados (cambios climáticos con menos rendimientos, y cambios de las reglas del gobierno)	Altas subas de las tasas.

Elaboración propia

Asimismo, los factores que llevan a imposibilitar el acceso al financiamiento, en opinión de los entrevistados, pueden verse en la tabla 7.

**Tabla 7.**

*Factores que llevan a imposibilitar el acceso al financiamiento*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
No hay restricciones, tenemos carpetas calificadas en varias entidades financieras y bancos. El costo financiero es muy elevado y hace que no accedan las empresas.	En los bancos la alta tasa de los pocos créditos, la inestabilidad económica del país, el poco valor de la moneda	Uno es la situación concursal de la empresa. Los créditos son a corto plazo y dados los procesos de la empresa se necesita más tiempo.	Las garantías solicitadas por los bancos.

Elaboración propia

*Estrategias de las pymes familiares para financiar sus proyectos y objetivos a largo plazo*

El último objetivo específico apuntó a conocer cuáles son los objetivos que tienen las empresas a largo plazo y cómo afecta la situación actual al cumplimiento de estos:

**Tabla 8.**

*Objetivos que tienen las empresas a largo plazo*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
Seguir creciendo en dos líneas, dentro de lo que es la concesión de Peugeot incorporando otra zona, generando un mayor volumen de ventas y consolidarse y crecer en la venta de multi-marcas 0 km.	Objetivos a mediano y largo plazo es la creación de franquicias en diferentes puntos de la provincia.	Mantenerse, sobrevivir, Crecimiento a llegar a la plenitud. Un 40 % de la producción que no se está aprovechando y llegar al 90%.	Incorporar nuevas líneas de productos y eficientizar los procesos actuales.

Elaboración propia

**Tabla 9.**

*Cómo afecta la situación actual al cumplimiento de objetivos*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
Problemas estructurales, como la situación económica inestable del país, el contexto de inflación permanente que hacen que el mercado sea bastante inestable y que en los últimos años tienda a achicarse cada vez más. Y problemas coyunturales, como la pandemia, con restricción al crecimiento, poca movilización de los clientes y vendedores, las importaciones de autopartes están paradas, las marcas no pueden ensamblar los vehículos y hacen que el concesionario no tenga vehículos para vender y solamente venden su stock limitado, por lo que esta situación no cambia, habrá muy poco para vender.	Poca capacidad de inversión, miedo e incertidumbre debido a este contexto	Afecta en distintos frentes. La actividad en sí, la elevación de los costos de insumos. A nivel país, la parte impositiva, la falta de reglas claras, Y el mercado internacional y la pandemia. La crisis de los fletes marítimos, con un incremento de 5 veces más.	Los altos costos financieros no ayudan y las trabas gubernamentales

Elaboración propia

Finalmente, las medidas que ha tomado cada empresa para contrarrestar estas problemáticas, pueden observarse en la tabla 10.

**Tabla 10.**

*Medidas para contrarrestar las problemáticas mencionadas*

<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>
Acomodar la estructura a un nivel viable para poder seguir sobreviviendo, con eficiencia en los gastos y en la utilización de los recursos. Las medidas con respecto a la pandemia fueron darle más impulso al canal de ventas online, pagina web o redes sociales. Permite evitar las restricciones y seguir trabajando sin problemas y es una manera más eficiente porque requiere menos estructura.	Inversión con capital propio para expandir el negocio y generar más puntos de venta.	La mayoría son problemas externos. Se hacen gestiones con el gobierno para mejorar la situación. Tratar de bajar los costos de producción y siendo lo más eficientes posibles en la producción.	Niveles de inversión a más largo plazo.

Elaboración propia

## Discusión

El objetivo general del presente manuscrito científico consiste en analizar el acceso al financiamiento, las ventajas/desventajas que este genera, y las estrategias utilizadas por las pymes familiares de la ciudad de Villa María, Córdoba, en el contexto de inestabilidad del año 2021. Al respecto, cabe mencionar que las cuatro pymes familiares de la ciudad de Villa María que se prestaron a la investigación son empresas antiguas, de entre 15 y 30 años desde su creación, e incluso una de ellas ha superado ampliamente este período, demostrando que algunas empresas logran sobrevivir sorteando dificultades a través de los diferentes contextos de inestabilidad que ha atravesado el país. De esta manera, se posicionan entre las poco más de 60.000 pymes que el Ministerio de Desarrollo Productivo (2020) ha relevado en la provincia.

Dos de ellas lo han hecho en el sector comercial, mientras que el 50% restante posee el agregado de pertenecer al sector agroalimentario. La generación que se encuentra en la dirección, a excepción de un caso en que aún se mantiene la gerencia original, se encuentra repartida entre la segunda y la tercera, dado que en el 75% de las empresas relevadas conviven dos o tres generaciones a cargo de la misma, en las cuales sus miembros se dedican mayormente a tareas comerciales, jerárquicas o de marketing.

Cabe destacar que el problema que plantea la presente investigación se basa en que, durante los contextos de inestabilidad, las empresas deben realizar un esfuerzo mayor sobre el desarrollo de sus actividades a fin de aumentar o mantener su rentabilidad.

Con el fin de analizar el problema mencionado, se presentaron cuatro objetivos específicos, siendo el primero de ellos referido a las variables del contexto externo que podrían afectar el acceso al financiamiento en las empresas en estudio, a lo cual el 75%

hizo referencia a la situación económica, coincidiendo con lo mencionado por la Fundación Observatorio Pyme (2018) en cuanto a que las pymes argentinas se han financiado históricamente con fuentes propias, pero en la actualidad enfrentan dificultades cada vez mayores para que ello suceda. Esto mismo han observado Duréndez y Guijarro (2013) en relación a la jerarquía financiera de las empresas familiares españolas, particularmente en la Región de Murcia.

Por otra parte, las empresas destacaron que el Estado no brinda ayuda suficiente para acceder a otras fuentes de financiamiento, sino que por el contrario, dificulta el acceso al crédito, poniendo cada vez mayores requisitos. Citando a Chauca-Malasquéz (2014) se observa que el Estado mexicano toma este asunto con otra seriedad, dado que el autor menciona el desarrollo de programas de apoyo en torno al financiamiento de las empresas familiares.

En Argentina, considerando que los bancos exponen reglas exigentes y detalladas para enfrentar las inseguridades que les genera otorgar financiamiento a las pymes, como menciona Arostegui (2013), estas se han volcado hacia el autofinanciamiento. En la provincia de Córdoba, esto se suma a los altos costos de financiación, los plazos cortos de cancelación de crédito y las complejidades del proceso desde la solicitud hasta el otorgamiento del crédito mismo, mencionados por Bustos y Pugliese (2015), y a la dificultad de no contar con información contable completa por parte de la empresa, otra traba que destaca un informe presentado por PwC Argentina (2019).

En relación al segundo objetivo, se comprueba que el 100% de las pymes entrevistadas obtuvieron acceso al financiamiento durante el año 2021, utilizando diversas fuentes como ser: financiamiento propio, fondos bancarios, financiamiento de los proveedores, y financiamiento público cuando las condiciones resultan factibles,

considerando que se trata de las mejores estrategias que pueden adoptar en un corto plazo, pero que a mediano plazo serían difíciles de sostener por el 50% de las empresas relevadas.

Como se puede observar, las empresas presentan una estructura de financiamiento basada en fondos propios y en menor medida en crédito bancario, siendo estas fuentes de financiamiento tradicionales las más utilizadas por los empresarios en primera instancia. Al respecto, la Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina (AEDA, 2010) resalta la importancia de las fuentes de financiamiento público para promover la inversión en pymes, dado que sus características las exponen en muchos casos a cuestiones endógenas y a condicionantes del entorno que limitan el desarrollo de la inversión y las empujan hacia líneas de financiamiento poco válidas para financiar inversiones de largo plazo.

Por otra parte, se observa que las empresas podrán mantenerse con la estructura adoptada en el corto plazo, pero a costa de beneficios del Estado, acumulando deudas y acogiéndose a moratorias impositivas. Estos datos evidencian una falta de planificación ordenada de financiamiento por parte de las empresas, las cuales solo se limitan a minimizar los costos y a confiar en que no disminuyan los ingresos.

Asimismo, dada la clasificación de Navarrete-Marneou y Sansores-Guerrero (2010), es posible observar que las empresas relevadas prefieren las fuentes de financiamiento internas por sobre las externas, puesto que no se hace mención a préstamos, *leasing*, *factoring*, *confirming* o *crowdfunding*, ni tampoco las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) planteadas por Orlandi (2016) como instrumentos para flexibilizar el acceso al financiamiento, aunque sí se menciona el financiamiento público.

El tercer objetivo apunta a conocer las principales ventajas y/o desventajas de utilizar los tipos de financiamiento mencionados. En cuanto a las ventajas, estas incluyen la posibilidad de poder apalancar la empresa con fondos obtenidos a un costo razonable e ir invirtiendo en acumulación de stock que en contextos de inestabilidad se constituyen en un punto de ventaja, además de no generar deuda, reinvertir las ganancias a fin de no pagar costos financieros, y en el caso del agro, trabajar conforme a los tiempos de las cosechas. Esto se condice con lo expuesto por Ramírez (2011), quien sugiere que las principales necesidades financieras que enfrentan las empresas, se orientan hacia la compra de maquinarias, la investigación y el desarrollo, el financiamiento de capital de trabajo, y la reestructuración de pasivos.

En cuanto a las desventajas que demuestran los tipos de financiamiento mencionado, las empresas entrevistadas consideran que estas consisten en arriesgar la liquidez de la empresa sin guardar muchas reservas para contingencias, como la alta suba de las tasas y los cambios no proyectados a largo plazo. Por su parte, uno de los entrevistados menciona que, si bien la empresa se endeuda más allá de su capacidad de pago, con un costo financiero, esto no se trata de una desventaja porque es lo que le permite aumentar el stock, abrir una sucursal nueva, o invertir en estructura o bienes de capital.

Asimismo, al consultar a los entrevistados por los factores que llevan a imposibilitar el acceso al financiamiento, se encuentran coincidencias con lo mencionado por Nudelsman (2013) y Vera-Colina (2014) en relación a que presentan, a nivel general, indicadores de liquidez y solvencia muy bajos, por lo que suelen ser rechazadas por las instituciones financieras. Se destacan como factores principales: las altas tasas de los bancos, los pocos créditos públicos, la inestabilidad económica del país, el poco valor de

la moneda, las garantías solicitadas por los bancos, el elevado costo financiero, y la situación concursal de la empresa, dado que los créditos son a corto plazo y la empresa necesita más tiempo.

Finalmente, el último objetivo específico del presente trabajo pretende analizar las estrategias que impulsan las pymes familiares para financiar sus proyectos y objetivos a largo plazo. Entre los objetivos mencionados por las empresas entrevistadas, se destacan el crecimiento, alcanzar un mayor volumen de ventas, consolidarse, crear franquicias en diferentes puntos de la provincia (expansión), incorporar nuevas líneas de productos, efficientizar los procesos actuales, e incluso mantenerse y sobrevivir se constituye en el objetivo a largo plazo para una de ellas.

Sin embargo, las empresas destacan que la situación actual afecta al cumplimiento de estos objetivos, tanto en lo que respecta a la poca capacidad de inversión, miedo e incertidumbre, a la actividad agropecuaria en sí misma, la elevación de los costos de insumos. A nivel país, se mencionan problemas estructurales, como la situación económica inestable en la parte impositiva, la falta de reglas claras, además del contexto de inflación permanente que hace que el mercado internacional sea bastante inestable, y los problemas coyunturales como la pandemia, con restricción al crecimiento y poca movilización de los clientes y vendedores. Otro obstáculo que destacan los entrevistados es la crisis de los fletes marítimos, los altos costos financieros y las trabas gubernamentales.

Frente a todos estos desafíos es que Nudelsman (2013) y Ramírez y Malásquez (2017) consideran que las particularidades de las pymes familiares y las problemáticas que estas enfrentan, las colocan en un lugar prioritario frente al diseño de políticas

públicas para su fomento y apoyo, lo cual aún no resulta visible según la información relevada.

Finalmente, las medidas que ha tomado cada empresa para contrarrestar estas problemáticas, vuelven a hacer referencia a inversiones con capital propio -para expandir el negocio y generar más puntos de venta-, a plazos mayores. Una de las empresas optó por acomodar la estructura a un nivel viable para poder seguir sobreviviendo, con eficiencia en los gastos y en la utilización de los recursos. En el caso puntual de la pandemia, la estrategia consistió en darle más impulso al canal de ventas online, a la página web y a las redes sociales. Solo una de las empresas pertenecientes al agro expresó que se hacen gestiones con el gobierno para mejorar la situación, además de bajar los costos de producción y aumentar la eficiencia.

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

En cuanto a las limitaciones del trabajo, en caso de haber sido posible tomar una muestra mayor, los resultados obtenidos habrían podido ser generalizados al universo de empresas existentes en la ciudad de Villa María. Como fortaleza, se considera sumamente importante que se trata del primer trabajo científico que tiene como objeto de estudio conocer el acceso al financiamiento, las ventajas/desventajas que las empresas obtienen a través del mismo, y las estrategias utilizadas por las pymes familiares de la ciudad de Villa María, Córdoba, en el contexto de inestabilidad del año 2021, luego de haber atravesado un año 2020 de tal particularidad que amerita el trabajo de investigación.

### *Conclusiones y recomendaciones*

En virtud de los resultados obtenidos, se observa que las empresas entrevistadas adoptan en situaciones de crisis una estrategia de reducción de costos y apuntando a obtener un gran volumen de ventas. Sin embargo, reducir el gasto también implica asumir los riesgos de disminuir la calidad del servicio y repercutir de forma negativa en la imagen empresarial, poniendo en peligro de todos modos el futuro de la organización.

Las falencias que podrían llevar a las empresas a la quiebra, por mencionar algunas, son la falta de entendimiento o compromiso, la sobreestimación de los ratios de reducción, y la falta de una cultura de seguimiento. Cabe destacar que, para las empresas entrevistadas, el financiamiento resulta crucial en épocas de crisis, como una forma de afrontar los ciclos adversos de la economía política.

Como se ha visto, son escasas e insuficientes las políticas de Estado para la preservación de estas organizaciones, y resulta necesario incrementar el apoyo mediante fuertes incentivos a la producción, a través de programas de financiamiento gubernamentales. Dicho de otra manera, de seguir la actual crisis en el país, es de esperar que en el mediano plazo disminuya la cantidad de pymes familiares, con el costo social, económico y político que ello implica, y considerando como la principal causa de disolución el elevado endeudamiento y la falta de diversificación en las fuentes de financiamiento.

A pesar que la totalidad de los entrevistados no otorga credibilidad al financiamiento que otorga el Estado nacional o provincial, se hace necesario contar con su apoyo ante los escenarios de crisis, o hacer uso de otras alternativas, como por ejemplo, el *crowdfunding*, el cual genera riesgos mínimos o inexistentes, aunque todavía no se haya establecido como un sistema óptimo.

Por ende, a modo de recomendación, se sugiere profundizar en el falso o poco conocimiento o creencias infundadas que tienen las empresas familiares con respecto a fuentes alternativas de financiamiento no tradicionales como el *crowdfunding*, *leasing* o el *factoring*, dado que se ha comprobado que la totalidad de las empresas entrevistadas no emplean ni han empleado dichas fuentes de financiamiento.

Como futuras líneas de acción, se propone conocer si las plataformas de *crowdfunding* resultarían viables en la provincia de Córdoba, puntualmente en la ciudad de Villa María, y en qué medida este nuevo formato es capaz de ayudar al financiamiento de aquellas empresas que no acceden a los requisitos solicitados por las fuentes tradicionales.

## Referencias

- AEDA (2010). *Lineamientos para un cambio estructural de la economía argentina. Desafíos del bicentenario*. Asociación de Economía para el Desarrollo de la Argentina. Recuperado el 2 de septiembre de 2021 de [http://www.heterodoxnews.com/htnf/htn95/Convocatoria\\_Congreso\\_AEDA\\_2010\\_feb.pdf](http://www.heterodoxnews.com/htnf/htn95/Convocatoria_Congreso_AEDA_2010_feb.pdf)
- Allami, C. y Cibils, A. (2011). El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009). *Revista Latinoamericana de Economía*, 42(165), 61-86. Recuperado el 10 de septiembre de 2021 de <https://www.redalyc.org/pdf/118/11819780004.pdf>
- Arostegui, A. (2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. [Tesis de Maestría,

- Universidad Nacional de La Plata]. Recuperado el 5 de septiembre de 2021 de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento\\_completo%20.pdf%20?sequence=3](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo%20.pdf%20?sequence=3)
- Bebczuk, R. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política. *CEPAL, Serie Financiamiento del Desarrollo*, N° 227. Recuperado el 10 de septiembre de 2021 de [https://repositoriosdigitales.mincyt.gob.ar/vufind/Record/SEDICI\\_26bf7d0b60401c1352d11a393e01d425](https://repositoriosdigitales.mincyt.gob.ar/vufind/Record/SEDICI_26bf7d0b60401c1352d11a393e01d425)
- Bustos, E. y Pugliese, L. (2015). *Financiamiento de PyMEs y sus dificultades de acceso*. [Tesis de Grado, Instituto Universitario Aeronáutico]. Recuperado el 5 de septiembre de 2021 de <https://rdu.iaa.edu.ar/bitstream/123456789/782/1/Trabajo%20Final%20de%20Grado.pdf>
- CEF UCC (2017). *Observatorio de la empresa familiar*. Centro de la Empresa Familiar. Recuperado el 28 de septiembre de 2021 de <https://www.ucc.edu.ar/archivos/documentos/Ciencias%20Economicas/CEF/Observatorio/informe-observatorio-empresa-familiar-cef.pdf>
- Chauca-Malásquez, P. (2014). Micro y pequeña empresa, actores sociales y contextos desde la perspectiva del desarrollo local. *Acta Universitaria*, 24(1), 13-25. Recuperado el 10 de septiembre de 2021 de <https://www.redalyc.org/pdf/416/41648308002.pdf>
- Duréndez, A. y Guijarro, A. (2013). La financiación de la empresa familiar en época de crisis. Relaciones bancarias y condiciones de la deuda. (Capítulo 4). En Duréndez,

- A. y Guijarro, A., *Empresarios familiares* (pp.113-143). Recuperado el 7 de septiembre de 2021 de <https://www.researchgate.net/publication/261144737>
- Elcor SA (2019). *Nosotros*. Recuperado el 10 de septiembre de 2021 de <https://elcor.com.ar/nosotros/>
- Fundación Observatorio Pyme (2018). *Las Pyme diversificaron las fuentes de financiamiento durante la última década*. Fundación Observatorio Pyme. Recuperado el 28 de agosto de 2021 de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/las-pyme-diversificaron-las-fuentes-de-financiamiento-durante-la-ultima-decada-mito>
- Goldstein, E. (2011). *El crédito a las PYMES en la Argentina: evolución reciente y estudio de un caso innovador*. CEPAL. Recuperado el 2 de septiembre de 2021 de <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/3895>
- Ministerio de Desarrollo Productivo (2020). *Financiamiento para PyMEs*. Ministerio de Desarrollo Productivo. Recuperado el 5 de septiembre de 2021 de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>
- Ministerio Desarrollo Productivo (2021). *Categorización PyME*. Ministerio de Desarrollo Productivo. Recuperado el 28 de septiembre de 2021 de [https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/categorias\\_pymes\\_web.pdf](https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/categorias_pymes_web.pdf)
- Navarrete-Marneou, E. y Sansores-Guerrero, E. (2010). La estructura de capital de las Micro, Pequeñas y Medianas empresas en Quintana Roo. *Investigación y Ciencia*, 18(49), 48-53. Recuperado el 6 de septiembre de 2021 de <http://www.redalyc.org/pdf/674/67415178008.pdf>
- Orlandi, P. (2016). *Un análisis de las alternativas de financiación para las Pymes Exportadoras*. Centro de Estudios para el Desarrollo Exportador (CEDEX).

- Recuperado el 10 de septiembre de 2021 de <https://www.palermo.edu/economicas/cedex/pdf/CEDEXEnero06PymesFin.pdf>
- Ortás-Fredes, E. (2017). *El modelo de financiación empresarial como determinante del desempeño financiero: el caso del crowdfunding*. Zaguán, Repositorio Institucional de Documentos. Recuperado el 10 de octubre de 2021 de <https://tinyurl.com/y3q2eaj6>
- PwC Argentina (2019). *Expectativas 2019. Pymes en Argentina*. PwC Argentina. Recuperado el 1 de septiembre de 2021 de <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/html>
- Ramírez, M. (2011). *Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas*. [Tesis de Maestría, Universidad Nacional de La Plata]. Recuperado el 5 de septiembre de 2021 de [http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3425/Documento\\_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/3425/Documento_completo.pdf?sequence=1&isAllowed=y)
- Ramírez, A. R. y Malásquez, P. M. C. (2017). Problemática y alternativas de financiamiento para las micros y pequeñas empresas familiares de Michoacán: estudio de caso. *Revista de Investigación en Ciencias y Administración*, 8(15), 127-168. Recuperado el 10 de octubre de 2021 de <https://pdfs.semanticscholar.org/30fc/70381aa54342236fdf7735d0fead529a37a3.pdf>
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina*. [Tesis de Maestría, Universidad de Buenos Aires]. Recuperado el 2 de septiembre de 2021 de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)

## Anexos

### *Anexo I: Entrevista semiestructurada*

1- ¿Podría indicar a qué sector pertenece la empresa?

Comercial\_\_\_ Industrial\_\_\_ Agrícola\_\_\_ Servicios\_\_\_

2- ¿Cuál es la antigüedad de la misma (en años)?

Menos de 5\_\_\_ De 5 a 15\_\_\_ De 15 a 30\_\_\_ Más de 30\_\_\_

3- Dado que se trata de una empresa familiar, ¿cuál es la generación que se encuentra en la dirección?

1ra\_\_\_ 2da\_\_\_ 3ra o mayor\_\_\_

4- ¿Qué miembros forman la empresa y cuáles son sus puestos de trabajo?

5- ¿Cuántos trabajadores desarrollan sus tareas en la empresa?

Menos de 10\_\_\_ Entre 10 y 50\_\_\_ Entre 51 y 100\_\_\_ Más de 100\_\_\_

6- ¿Cuál es el nivel de facturación promedio anual que presenta la empresa?

7- ¿Cuáles son los objetivos que tiene la empresa a largo plazo?

8- ¿Cómo afecta la situación actual al cumplimiento de estos objetivos?

9- ¿Qué medidas ha tomado la empresa para contrarrestar estas problemáticas?

- 10- ¿Cuál es la fuente de financiamiento que mayormente utiliza la empresa?
- 11- De continuar con la misma estrategia, ¿cuál sería el posible escenario a corto y mediano plazo?
- 12- ¿Cuáles considera que han sido las principales ventajas de utilizar estos financiamientos?
- 13- ¿Cuáles considera que han sido las principales desventajas de utilizar estos financiamientos?
- 14- ¿Cuáles considera que son los factores que llevan a imposibilitar el acceso al financiamiento?
- 15- En su opinión, ¿cuáles son las variables del entorno que afectan el acceso al financiamiento?
- Situación política\_\_\_\_ Situación económica\_\_\_\_ Otras\_\_\_\_\_
- 16- ¿Considera que el Estado brinda ayuda suficiente para acceder a otras fuentes de financiamiento?
- ¡Muchas gracias por su colaboración!

## *Anexo II: Consentimiento Informado*

La presente investigación es conducida por Leonardo Taschini, quien se encuentra finalizando la carrera de Contador Público en la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es determinar si el financiamiento se constituye un factor de importancia para las pymes de la ciudad de Villa María, provincia de Córdoba.

El propósito de este consentimiento informado es ofrecer a los participantes de esta investigación, una clara descripción de la naturaleza de la misma y de su rol en ella como participantes. Al respecto, cabe mencionar que su aceptación implica la conformidad en responder preguntas en una entrevista durante un lapso estimado de 45 minutos.

Las mencionadas sesiones serán grabadas, de modo de que el investigador pueda transcribir luego las mismas, considerando la información obtenida como confidencial y sin derecho a utilizarla para ningún otro propósito fuera de esta investigación.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. Si tiene alguna duda, puede hacer preguntas en cualquier momento que lo desee, y retirarse del proyecto si lo considera necesario, sin obtener perjuicio en ninguna forma.

Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómoda, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderla. Desde ya le agradecemos su participación.

Firma:

Fecha: