

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo final de graduación

Manuscrito Científico

Financiamiento de PyMEs familiares en contexto de inestabilidad

**“Financiamiento en PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba;
decisiones y preferencias”**

**“Family SMEs financing in the province of Córdoba; decisions and
preferences”**

Autor: Pedacchia, Pablo Andrés

Legajo: CPB02876

DNI: 34.317.453

Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando

Argentina, 2021

Resumen

El presente Manuscrito Científico estudió la relación que presentan las PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba con respecto al acceso al financiamiento. La importancia del estudio de esta temática radicó en el rol que desempeñan estas organizaciones en el entorno de la economía. Los hallazgos encontrados denotan que el financiamiento resultó un obstáculo al crecimiento y en especial en la etapa de maduración de las empresas. La fuente más utilizada para el financiamiento fueron los recursos propios, con destino a la compra de capital y materias primas. En sí mismo el financiamiento fue considerado el principal obstáculo al crecimiento seguido de la crisis económica. Por el hecho de ser familiares las PyMEs mostraron como obstáculo la falta de profesionalismo de sus recursos, falta de definición de procesos internos, siendo el control interno el principal inconveniente que limita el acceso. Por último, el financiamiento en el Mercado de Capitales resultó desconocido por más de la mitad de las empresas.

Palabras Claves: PyMEs familiares, financiamiento, obstáculos, crisis, crecimiento.

Abstract

This Scientific Manuscript studied the relationship presented by family SMEs in the Province of Córdoba with the access to financing. This topic was based on the role that these organizations play in the economic environment, show that financing was an obstacle to growth and especially in the maturation stage of the companies. The most used source for financing was own resources, destined to the purchase of capital and raw materials. In addition, the fact of being family, showed as an obstacle the lack of professionalism, lack of definition of internal processes and internal control being the main inconvenience that limits access. Finally, financing in the Capital Market was unknown to more than half of the companies.

Key Words: Family SMEs, financing, obstacles, crisis, growth.

Índice

Introducción	2
Objetivo General	12
Objetivos Específicos	12
Metodología	13
Diseño.....	13
Participantes	13
Instrumentos	14
Análisis de datos.....	14
Resultados	15
Objetivo específico 1: Fuentes de financiamiento más utilizadas.....	15
Objetivo específico 2: Características de las PyMEs familiares en el financiamiento	17
Objetivo Específico 3: Obstáculos al financiamiento	18
Objetivo Específico 4: Conocimiento de nuevas fuentes.....	20
Discusión.....	22
Bibliografía.....	28
Anexo	29
Anexo I: Guía de Pautas.....	29

Introducción

Una definición general de lo que se entiende por empresa para luego acortar el universo con el cual se trabajará, es la presentada por la Ley N 20.744 que define a la empresa como la organización que se instrumenta con medios personales, materiales e inmateriales, ordenados bajo una dirección para el logro de fines económicos o benéficos. Esta definición junto con la posibilidad que toda empresa genere riqueza y oportunidades laborales, según Lucero Bringas, Ribbert y Goddio (2017) hace que el 99% de las empresas actuales tengan la característica de ser PyMEs. Si bien en la actualidad no existe una estadística del porcentaje en que las mismas son familiares o no, los autores afirman que entre el 80% y el 90% de las empresas en el país son familiares.

En búsqueda de dilucidar las características particulares de las PyMEs familiares Bazan (2014) afirma que la familia, entendida como un conjunto de personas que comparten una relación entre sí, puede ser el motor de una actividad económica que satisfaga necesidades productivas, con el objetivo de alcanzar el máximo beneficio posible. A su vez, el autor menciona, que existe una integración en las empresas familiares de dos organizaciones en una, la familia y la empresa.

En una visión complementaria es que Dodero (2008) define a una empresa familiar como,

“(...) una comunidad organizada de personas con características propias. Como tal, no excluye de sus objetivos los beneficios, la adaptación al entorno para sobrevivir o la concurrencia de intereses personales, pero se sitúa por encima de ellos” (p 5)

Las empresas familiares al liderar las acciones de operaciones, administración, gestión y toma de decisiones en lo comercial, deben clarificar de manera directa cuáles son los alcances de cada uno de los miembros para evitar una superposición de tareas, como así también conflicto de intereses.

Según datos estadísticos, son pocas las pymes familiares que logran dejar su legado. Las investigaciones coinciden en que el 65% muere en el traspaso hacia la segunda generación, un 25% lo hace antes de llegar a la tercera, sólo el 9% llega a los nietos y únicamente el 1% alcanza la cuarta generación (Confederación Argentina de la Mediana Empresa, 2015).

Una característica particular de las PyMEs familiares, en su relación con la estabilidad en momentos de crisis, se encuentra en las dificultades que tienen en el acceso a las condiciones establecidas por el mercado, debido a su carácter de empresa familiar.

En términos particulares, Venturin (2012) realizó una investigación sobre el acceso al crédito de las PyMEs familiares, en el cual indagó respecto de la existencia o no de diferencias entre empresas familiares y no, al momento de acceder al financiamiento. En dicha investigación arribó a que las empresas con estas características se someten a un mayor nivel de detalle en las medidas de control interno aplicadas en la empresa por parte del oferente del crédito. El obstáculo se encuentra en que si la organización no presenta mecanismos de control interno puede resultar un impedimento en el acceso. A su vez, la autora rescató que existen otros impedimentos que hacen a las PyMEs familiares candidatas poco elegibles, por su condición, como lo es la composición de la familia dentro de la empresa y el nivel de profesionalismo. Esta última relación, condiciona el acceso al crédito, llevando a que muchas de estas empresas deban recurrir al financiamiento por medio de una solicitud de crédito bancario personal, a nombre del titular de la empresa o de alguno de sus socios.

En Argentina, la clasificación de las diferentes empresas, como organizaciones con fines de lucro que buscan maximizar su beneficio total, la realiza el Ministerio de Producción de la Nación bajo el criterio de la facturación y la cantidad de empleados de las diferentes organizaciones por el tipo de rubro al que pertenecen.

Ilustración 1: Clasificación de PyMEs 2020

Límite de ventas anuales expresadas en (\$)

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana tramo 1	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediana tramo 2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Límite de personal ocupado

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación.

En función de la información expuesta anteriormente y en un contexto de crisis, existe en la actualidad una relación con el crédito que es controversial, en función de que la actual pandemia del COVID-19 cambió las reglas de juego en el proceso de toma de decisiones en todos los aspectos de las PyMEs.

Según Narosky (2020), en lo que corresponde al año 2020, después de la crisis provocada por COVID-19 unas 40.000 empresas de distintos sectores debieron cerrar sus

puertas, a la vez que entre 20.000 y 40.000 de estas empresas cerraron su año económico con riesgo de permanecer en el tiempo. La problemática asociada a este cierre afecta entre 600.000 y un millón de personas. Si bien el autor remarca que no es sólo el financiamiento lo que provocó el cierre de las empresas en este contexto, sino que las mismas arrastraban problemas económicos y financieros de años atrás, la falta de acceso al mismo fue determinante.

En un análisis sectorizado de las PyMEs en Argentina, durante la pandemia Laporte et.al (2020) menciona que de los sectores que se encontraron más afectados por la crisis general durante los primeros meses después de la pandemia, el 74,2% de las empresas del sector alojamiento presentaron una facturación nula o mínima. Bajo el mismo concepto de facturación nula, el 61,8% de las empresas de la gastronomía sufrieron esta situación, el 39,9% de la construcción y el 29,2% de la industria.

El estrés que generó esta merma en las disponibilidades de las empresas para hacer frente a sus obligaciones puso, según Narosky (2020) en tela de discusión el poder de acción de las mismas frente a los instrumentos de financiamiento disponibles en el mercado. En sí, el autor afirma que los desafíos principales de las empresas se concentraron en encontrar una fuente de financiamiento que le permitiera mantener la actividad y en este sentido, si bien la ayuda del gobierno nacional existió, consideran que fue insuficiente para la situación económica que ya atravesaban estas empresas.

El rol importante que desempeñan estas empresas en el contexto actual, como se puede observar en las características mencionadas anteriormente, se acentúa cuando la economía se encuentra atravesando una situación de crisis generalizada. Sin embargo en la actualidad no sólo es necesario mencionar la situación que atraviesan las PyMEs en general, sino en particular el caso de las familiares que por sus características disponen de un desafío diferente.

Con respecto a las dificultades que pueden presentarse en este tipo de empresas, según el Instituto de Empresa Familiar y Economía Sostenible (EFESO) (2019) en un estudio realizado a PyMEs familiares y su relación con el éxito económico, como así también con el desarrollo de sus actividades, arrojó que el 40% tienen problemas de rentabilidad, un 71% debe implementar mejoras en la organización y el 41% no planifica una estrategia empresarial.

En esta falta de planificación en el uso del dinero para las PyMEs familiares, es que el financiamiento se vuelve crucial en la economía de Argentina, teniendo en cuenta

que la misma presenta características de inestabilidad, falta de previsión y acceso al crédito limitado.

Según Pwc (2020) son algunas de las variables que de manera constante los empresarios que lideran la actividad productiva del país reclaman por mejoras al gobierno nacional, provincial y municipal que colaborarían con el óptimo desempeño de las actividades. En particular, dado el alcance de la presente investigación, se utilizará la información expuesta anteriormente en relación al acceso al financiamiento no sólo en el complejo entorno del proceso de toma de decisiones de las PyMEs en general, sino también en particular para el caso de aquellas familiares.

El objetivo de investigar el financiamiento en las PyMEs familiares de Argentina, pone de manifiesto la necesidad de presentar las teorías que subyacen al estudio de cómo seleccionar una fuente de financiamiento.

Según Martínez, Scherger y Guercio (2019) la teoría de la jerarquía es uno de los principales cuerpos teóricos que se utilizan al momento de decidir cuál es la fuente de financiamiento que resulta más adecuada para una PyME. Esta metodología establece un orden de preferencias para el selector de la fuente en función de la minimización del costo incurrido para el acceso a los fondos. La financiación ocurre primero por medio de los recursos propios, que no solo se consideran como una inyección de dinero proveniente por parte de los propietarios, sino también pueden provenir de ganancias no distribuidas. En el caso de que esta alternativa se agote, el procedimiento posterior consiste en buscar los fondos necesario por medio de diferentes fuentes, tanto bancarias como no, que dispongan del menor costo posible.

Pérez, Bertoni y Sattler (2015) mencionan que la tesis del orden jerárquico buscó perfeccionar la visión de Modigliani y Miller en su desarrollo, aunque ambas tienen en común el descubrimiento de que ocurren imperfecciones en el mercado. Estas imperfecciones se encuentran entre otros motivos lideradas por el rol que cumplen los decisores dentro de la empresa, es decir los ejecutivos y la búsqueda de maximización de ganancias. En especial para el caso de las PyMEs familiares ocurre una tendencia, según los autores, a que exista una incidencia de las emociones en la toma de decisiones, especialmente cuando se tiene dentro del ámbito familiar una confusión entre la propiedad de la empresa y la familia. Así en las PyMEs familiares y especialmente de América Latina, se observó que las mismas prefieren utilizar una fuente de financiamiento propia en contraposición a una fuente de terceros. Esta decisión se encuentra ligada a que la

familia asume como propio el éxito o fracaso de llevar adelante una colocación de fondos, siendo su elección que la dificultad recaiga sobre fondos propios.

En contraposición a la teoría presentada por la jerarquía financiera se encuentra la planteada por Modigliani y Miller (1958) sobre la selección de la alternativa de financiamiento relacionada con la posibilidad que tiene una organización de encontrar aquella que incremente el valor de la empresa. En la selección de las fuentes, los autores consideran que este análisis forma parte de una planificación financiera que toda organización debería de llevar a cabo, por medio de la cual es posible compensar los costos de una alternativa de financiamiento con los costos asumidos para llevarla a cabo.

Gutiérrez Urzúa y Encina (2019) plantearon que esta es una de las teorías que deberían de llevarse a cabo especialmente en contextos de crisis, ya que en este caso la organización requiere los fondos para llevar a cabo sus actividades por lo cual la selección de las alternativas buscará minimizar el impacto negativo sobre el valor de la empresa, tomando como ganadora aquella que le implique la menor caída en el valor de la misma.

Veleccla Abambari (2013) realiza una clasificación basada en el criterio del financiamiento en cuanto a este sea interno o externo, es decir, de fuentes generadas por la empresa o bien de fuentes de terceros. Las fuentes internas son generadas dentro de la organización y son el resultado de las operaciones internas, que pueden provenir de accionistas y que no generan un costo financiero implícito, en el sentido de que no tienen un costo de intereses. En este último punto la autora realiza una mirada particular a la anterior afirmación. Si bien el costo financiero de utilizar fuentes internas en la empresa pareciera nulo, no es posible olvidar que las mismas tienen dentro de su uso un costo de oportunidad de estar destinado el dinero en esta alternativa y no en otra, por lo que en el análisis de la conveniencia sobre una fuente u otra, es necesario tener en cuenta un costo de oportunidad equivalente al de una alternativa disponible en el mercado para dimensionar el valor del dinero.

En materia de fuentes internas, según Veleccla Abambari (2013), existen tres fuentes;

- Ahorros personales, en esta categoría se incluyen todos aquellos activos que provienen de diferentes socios y que desean volcar a la empresa.
- Aportes de los socios en materia de capital propio, puede incluir disponibilidades, rodados o combinaciones de ambos.
- Utilidades no distribuidas.

En materia de las fuentes externas, generadas como financiamiento que es otorgado con recursos de terceros, Velecela Abambari (2013), afirma que se encuentra una posible sub-clasificación en cuanto a la formalidad con que se accede al mismo. En este punto hace referencia a que, el financiamiento informal, ocurre cuando la organización acude a prestamistas que no necesariamente se encuentran incluidos dentro de los sistemas financieros y avalados por la autoridad competente, pero que en algunas situaciones si bien las condiciones de préstamos en cuanto al costo no son las más convenientes, el acceso con requisitos menos estrictos vuelca la elección hacia los mismos.

En la clasificación de fuentes de financiamiento externas e informales también se encuentran, según Velecela Abambari (2013), los préstamos que en ocasiones se solicitan a amigos o parientes respecto de dinero que se utiliza para una transacción particular. En este punto la autora remarca que a diferencia de la anteriormente explicada, esta fuente de financiamiento tiene la particularidad de contener un lazo de compromiso por conservar la relación previa entre las partes, que hace de esta una fuente que no necesariamente se elige dentro de las empresas.

Las fuentes de financiamientos externas, pero formales, se clasifican según Velecela Abambari (2013) en préstamos que pueden estar estrechamente relacionados con líneas de crédito que se realizan en base a activos, en este punto se encuentran las entidades bancarias que son quienes pueden llevar a cabo acciones tendientes a medir las cuentas por cobrar o la disponibilidad que tiene un ente en materia de inventarios, para de allí determinar el monto del préstamo a otorgar con la formalidad, avales y requisitos que la misma entidad requiere para tal fin.

Así la autora, menciona que las fuentes financieras externas no sólo comprenden las entidades bancarias, sino también aquellos fondos que pueden provenir de diferentes entidades que se encuentran avaladas por el sistema financiero de un país. En particular para el caso de Argentina, estas fuentes de financiamiento se deben encontrar avaladas por el Banco Central de la República Argentina (BCRA) como entidades que pueden prestar dinero, es decir, realizar colocaciones de fondos en terceros.

El financiamiento externo también puede provenir de la adhesión por parte de una organización a programas nacionales, regionales o provinciales que establece el gobierno para el incentivo a una actividad en particular o bien para llevar a cabo un programa de recuperación. En este último punto la autora menciona que este tipo de fuentes de

financiamiento tienen la particularidad de que suelen disponer de una tasa de costo del capital que no es elevada, dado que el Estado puede aportar fondos para bajar dicho costo.

En el caso argentino, estas fuentes de financiamiento se reducen a bancos privados y públicos, sociedades financieras, mutuales y cooperativas que tiene estas últimas la posibilidad de prestar a sus asociados, quienes abonan una cuota de participación, dinero a cambio de una devolución con condiciones que suelen ser más flexibles que las disponibles en el mercado bancario.

García De Brahi (2018) en el estudio de las distintas fuentes de financiamiento destinadas a los emprendedores argentinos encontró que, sobre la base de una encuesta realizada de 198 instrumentos financieros, los fondos propios se utilizan en el 53,54% de las veces para financiamiento. En especial, el autor identificó que esta elección del instrumento ocurre en mayor medida cuando el fondo propio proviene de reconocimientos recibidos por parte de las PyMEs. Otra fuente de financiamiento que marcó un uso eficiente dentro del entorno de las empresas, fueron los Aportes No Reembolsables, con un 17,17% del total. En este último punto es necesario hacer mención de que el autor no distingue si las empresas mencionadas se catalogan o no como familiares, ya que abarca un universo amplio de empresas con características PyMEs. El tercer instrumento que fue utilizado en mayor medida por este tipo de empresas fueron los créditos bancarios con un 18,69%.

García De Brahi (2018) realizó otra clasificación para la presentación de los resultados realizados sobre las PyMEs de Argentina, dividiendo las mismas en fuentes según la entidad que la otorgó y la frecuencia en su uso. En este punto es que destacó que el mayor porcentaje de las PyMEs utilizó como fuente de financiamiento las entidades privadas nacionales que no fueran bancos, en un 23,74%. Mientras que en segundo lugar se encontraron aquellas que utilizaron fuentes de financiamiento provenientes del Estado Nacional, en el 22,22% de los casos, en un porcentaje no superior al 7% de empresas que acudieron a los diferentes estados provinciales. En cuanto a aquellas empresas que accedieron al crédito por vía bancaria, solo lo hicieron en el 9,09% de los casos, un porcentaje que según el autor marcó un retroceso respecto de mediciones anteriores que ubicaba a esta fuente de financiamiento por encima de la frecuencia observada en los organismos internacionales, que en la última edición disponible alcanzó el 14,65%.

Por último, en relación a las fuentes de financiamiento modernas, según García De Brahi (2018) se observa que, tan solo el 6,56% utilizó la modalidad del crowdfunding. Este último instrumento se define como un llamado, para el autor, en el que se buscan

inversores que deseen formar parte de una organización sin necesidad de comprar una acción. La organización llama a una solicitud de fondos prometiendo a los inversores un rendimiento futuro sobre el dinero invertido en base a la proyección propia del negocio.

En la misma línea de investigación de las fuentes de financiamiento externas De Torres Carbonell (2018) menciona que una alternativa de financiamiento externa que no es utilizada con mucha frecuencia dentro de la economía del país, pero que tiene una gran relevancia a nivel internacional, es el caso de los capitales de riesgo. En particular la autora hace mención que para el caso de aquellas ideas económicas que requirieron de un capital semilla para su generación deben de escalar a la denominación de ser Start-up.

En este último punto es necesario mencionar que este tipo de capitales no es una financiación según la autora que disponga de un plazo de tiempo elevado, sino más bien tiene un horizonte temporal de entre 3 y 5 años, durante el cual se busca que el emprendimiento se consolide y aumente su valor. En este objetivo que persigue el capital de riesgo se destaca el involucramiento de miembros de apoyo para el crecimiento de las empresas. En particular esta industria de capital de riesgo busca especializarse en aquellos emprendimientos que tienen potencialidad de ser escalables en el tiempo, es decir de incrementar su valor con una inversión.

La canalización de la aplicación de los fondos por parte de la industria del capital de riesgo según De Torres Carbonell (2018) se materializa por medio de Venture Capital Funds, con inversores institucionales, compañías de seguros y entidades financieras que toman la decisión de inversión. En este punto aparece la figura de un gerente de fondos, que será el encargado de analizar el rendimiento que esta inversión tiene en el emprendimiento seleccionado. Con esta figura los involucrados en el fondo tienen un contrato sobre los alcances de la intervención, como así también de las responsabilidades que se asumen.

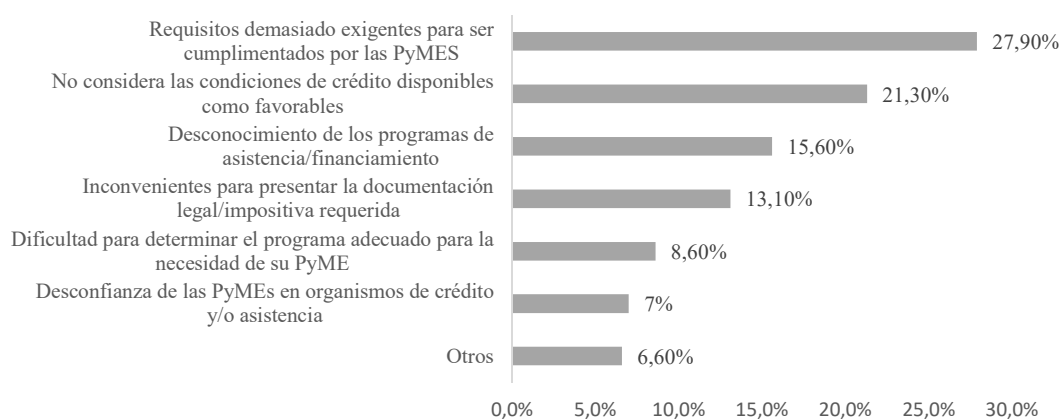
Otra fuente de financiamiento que es ampliamente utilizada a nivel internacional es, según Magnin (2018), la utilización de instrumentos como obligaciones negociables, adelantos o descuentos de cheques, utilización de cheques de pago diferido, o bien pagarés. Estos instrumentos si bien se encuentran disponibles en el sistema bancario, en este caso particular tienen una mayor disponibilidad de inversores. El autor hacer referencia especialmente a la utilización del descuento de cheques, que en las entidades bancarias resulta un proceso lento, y en este caso es posible agilizar el trámite porque se acuden a más de un inversor.

En el caso particular de Argentina, este tipo de fuentes de financiamiento ha comenzado a utilizarse de manera más asidua en los últimos años, según Magnin (2018), aunque aún se encuentra en un estado incipiente si se lo compara con el avance que estos instrumentos han tenido en países como Chile e Italia. A modo de ejemplo, el autor relevó que en términos del acceso al crédito por parte de las PyMEs, en el año 2016, el 37% de este tipo de empresas en Italia acudió al Mercado de Capitales, mientras que el 18% lo hizo en Chile, y tan sólo el 0,2% del total de financiamiento de PyMEs en Argentina se realizó por esta vía.

Si bien el crecimiento en el uso de estas fuentes de financiamiento para Argentina no se encuentra desarrollado maximizando sus oportunidades, es necesario mencionar que según muestra la Comisión Nacional de Valores en la última edición de relevamiento de las fuentes de financiamiento de PyMEs en febrero del 2021, el instrumento que mayor utilización presentó fue la utilización del cheque de pago diferido avalado. Este instrumento logró otorgar financiamiento al 69% de las PyMEs que acudieron al mercado. El segundo instrumento de mayor utilización fueron los pagarés, en el 12% de los casos, seguido por el uso de los cheques de pago diferidos directos, que implicó un total de \$1.710 millones de pesos, en el 11% de los casos. Por último, en porcentajes menores que la decena, se utilizó al fideicomiso financiero en un 4%, a las obligaciones negociables en un 3% y a las facturas de crédito electrónicas en un 1%.

El análisis realizado hasta el momento da cuenta de que las PyMEs de Argentina, en especial las familiares, requieren de una alternativa de financiamiento para el mantenimiento de sus actividades, con mayor prioridad en un contexto de crisis. La RedCame (2021) realizó en base a información obtenida de encuestas propias el siguiente gráfico que materializa la situación de acceso al crédito especialmente en el contexto actual de pandemia.

Ilustración 2: Obstáculos al financiamiento



Fuente: RedCame (2021)

El principal obstáculo existente para obtener financiamiento son los requisitos solicitados por las distintas entidades para acceder al mismo, estos son muy exigentes dejando sin posibilidad al 27.9% de las PyMEs relevadas. El 21.3% de la muestra está compuesto por aquellas empresas que consideran las condiciones de créditos disponibles como no favorables, esto puede suceder por el complejo contexto de crisis general y en tercer lugar, con un total del 15.6% se encuentran aquellas empresas que, por falta de información, desconocen los programas de asistencia o de financiamiento disponible. La falta de publicidad por parte de los gobiernos tanto municipales, provinciales y nacionales de las ayudas puestas a disposición de las PyMEs puede ser uno de los principales motivos de este segmento. El siguiente obstáculo abarca al 13.1% de las PyMEs y hace referencia al inconveniente que surge al momento de presentar la información legal e impositiva de las empresas, ya que las mismas no cumplen con los requisitos o con la formalidad exigida.

La anterior dinámica puede ser un indicio de la complicada situación existente, que provoca que los valores de su facturación no alcancen para calificar y acceder al financiamiento. Por otro lado se puede observar que el 8.6% de las empresas tiene dificultad para determinar cuál es el mejor programa de financiamiento para la necesidad de su PyME, el principal motivo para esta situación puede ser la falta de asesoramiento profesional de las opciones existentes en el mercado. Por último el 7% de PyMEs mostraron desconfianza en los organismos de créditos como consecuencia de la inestabilidad económica actual y de los acontecimientos históricos que sucedieron en Argentina.

En conclusión las PyMEs del país, tanto familiares como no familiares, tienen obstáculos en el acceso al financiamiento en función de la disponibilidad de información, la confianza, los requisitos, el tiempo de demora para otorgar el mismo, como principales variables. Estos obstáculos al financiamiento que fueron observados en diferentes investigaciones anteriores dan cuenta de que es necesario realizar un análisis profundo sobre las necesidades de financiamiento agregando variables relevantes como el destino de los fondos, las fuentes provenientes, el conocimiento de las empresas sobre las alternativas, para así dimensionar el estado de situación de una muestra particular. En pos de alcanzar esta intención es que en la investigación se plantea un objetivo general y diferentes objetivos específicos.

Objetivo General

Identificar los desafíos del acceso al financiamiento en las PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba, en los años 2019-2020.

Objetivos Específicos

- Identificar las fuentes de financiamiento más utilizadas por las PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba en los años 2019-2020.
- Identificar los obstáculos específicos que enfrentan las PyMEs de la Provincia de Córdoba en la obtención del financiamiento, por tener la característica particular de ser familiares.
- Identificar los obstáculos generales en el acceso al financiamiento de las PyMEs familiares en la Provincia de Córdoba.
- Indagar respecto del uso de las nuevas fuentes de financiamiento para aliviar la situación financiera de las PyMEs familiares de la provincia de Córdoba.

Metodología

Diseño

La presente investigación está encuadrada sobre la base de un Manuscrito Científico, con las intenciones de dilucidar el contexto, los desafíos y las oportunidades que presentan las PyMEs familiares en contexto de inestabilidad en Argentina y en particular en la Provincia de Córdoba, efectuándose sobre la base metodológica de un diseño descriptivo. La selección del mismo se justificó desde la posibilidad de abordar una temática ampliamente estudiada por los investigadores aunque con una perspectiva respecto de los cambios que sufren las empresas con diferentes situaciones de estrés como crisis económicas y crisis generalizadas.

El enfoque que se aplicó fue mixto, debido que se utilizaron fuentes de información tanto primarias como secundarias. Las fuentes de información primarias provinieron de la realización de entrevistas en profundidad a la muestra, mientras que las fuentes secundarias consistieron en documentos públicos y privados de investigación.

El diseño de la investigación que se utilizó fue del tipo experimental en una muestra compuesta por empresas relacionadas al financiamiento en el desarrollo de sus actividades, en una temporalidad de dos años, 2019 y 2020, para caracterizar la relación de las mismas con la economía. En el caso del año 2019 se indagó respecto del acceso al crédito en un contexto de inestabilidad económica y política pura, mientras que se consideró al año 2020 como un año de crisis generalizada producto de la pandemia del COVID-19. El análisis que se utilizó fue del tipo cualitativo, dado que se caracterizó a la muestra en base a información referida de las empresas con una guía de pautas que se encuentra en el Anexo I del presente documento. A su vez, en el desarrollo de la misma se indagó sobre aspectos cuantitativos de los participantes, sin estimaciones al respecto.

Participantes

La población sobre la cual se seleccionó la muestra la compusieron el conjunto de empresas familiares de la Provincia de Córdoba, que se encuentran registradas en la Secretaría PyME de la nación, cumplimentando los criterios adecuados para categorizarse como pequeña y mediana empresa por su facturación o cantidad de empleados. El muestreo fue no probabilístico intencional dirigido en base al alcance de la información para un total de siete participantes.

Instrumentos

Los instrumentos que se utilizaron para la recopilación de datos y su posterior procesamiento se dividieron en función del tipo de fuente utilizada. En primer lugar, para las fuentes primarias se utilizó la entrevista en profundidad con una guía de pautas, con preguntas abiertas y cerradas. El segundo instrumento fue el análisis documental de *papers*, tesis y trabajos académicos de la temática, tanto a nivel provincial como nacional.

Análisis de datos

El análisis de datos se concentró a partir de la tabulación mediante la identificación de los diferentes componentes a tener en cuenta en la financiación de las PyMEs; instrumentos, fuente interna o externa, condiciones, resultados obtenidos de adhesión, entre otros. El análisis de datos implicó la jerarquización de la información referida a los documentos encontrados sobre su importancia para la descripción de la temática referida, a la vez de que la información secundaria se debió tabular en importancia de cada una de ellas, el aporte a la investigación y la expresión.

Tabla 1: Metodología

Objetivo	Diseño	Participantes	Instrumento	Análisis de datos	Resultado
- Identificar las fuentes de financiamiento más utilizadas por las PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba en los años 2019-2020.	Descriptivo/ Fuente primaria de información	Muestra de 7 empresas de la Provincia de Córdoba	Entrevista	Gráfico y tablas	Jerarquización de las fuentes más utilizadas
-Identificar los obstáculos específicos que enfrentan las PyMEs de la Provincia de Córdoba en la obtención del financiamiento, por tener la característica particular de ser familiares	Descriptivo/ Fuente primaria y secundaria de información	Muestra de 7 empresas de la Provincia de Córdoba	Entrevista	Gráfico y tablas	Clasificación de las características de PyMEs familiares y el financiamiento
-Identificar los obstáculos generales en el acceso al financiamiento de las PyMEs familiares en la Provincia de Córdoba	Descriptivo/ Fuente primaria y secundaria de información	Muestra de 7 empresas de la Provincia de Córdoba	Entrevista	Gráfico y tablas	Jerarquización de obstáculos para acceder al financiamiento
-Indagar respecto del uso de las nuevas fuentes de financiamiento para aliviar la situación financiera de las PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba	Descriptivo/ Fuente primaria y secundaria de información	Muestra de 7 empresas de la Provincia de Córdoba	Entrevista	Tablas	Elección de nuevas fuentes de financiamiento en PyMEs familiares de Córdoba

Fuente: Elaboración propia

Resultados

Objetivo específico 1: Fuentes de financiamiento más utilizadas

Las PyMEs seleccionadas, en su carácter familiar, tienen las siguientes características que se exponen en la Tabla 1.

Tabla 1: Caracterización de las Empresas

Empresa	Rubro	Ubicación	Categoría PyME	Antigüedad
1	Industria	Ciudad de Córdoba	Pequeña	30 años
2	Industria	Villa María	Micro	25 años
3	Agropecuario	Piquillín	Mediana Tramo 1	27 años
4	Agropecuario	Calchín	Mediana Tramo 1	24 años
5	Comercio	Luque	Micro	35 años
6	Servicio	Villa Allende	Micro	20 años
7	Construcción	Ciudad de Córdoba	Micro	14 años

Empresa	Ventas 2019	Ventas 2020	Nomina 2019	Nomina 2020
1	\$38.505.203	\$54.537.268	27	31
2	\$32.737.774	\$46.747.666	36	35
3	\$129.552.484	\$160.675.304	2	3
4	\$478.998.189	\$844.180.221	16	16
5	\$4.160.820	\$5.444.804	2	3
6	\$16.891.033	\$21.125.862	9	12
7	\$14.363.263	\$12.080.381	5	4

Empresa	Generación a cargo	Puestos de Familiares
1	Segunda	Fundador: Director Hijo del fundador: Gerente General Hijo del fundador: Gerencia Administrativa
2	Segunda	Fundadores: no integran más la organización Hijo de los fundadores: <ul style="list-style-type: none"> • Gerente de Producción • Gerente Comercial • Gerente Financiero
3	Segunda	Fundadora: Accionista sin decisiones Hijos de la fundadora: <ul style="list-style-type: none"> • Gerente comercial y financiero • Gerente de explotación agrícola-ganadera
4	Primera	Fundador: Gerente General Hija: Gerente Comercial y Financiera
5	Primera	Fundadores: Gerencia General y Estratégica Hijos de los fundadores <ul style="list-style-type: none"> • Gerente de Ventas • Gerente de Logística • Gerente Comercial y Financiero
6	Primera	Fundadores: hermanos y cónyuges que se reparten las gerencias
7	Segunda	Fundador: Director Hijo del fundador: Gerente General

Fuente: Elaboración propia

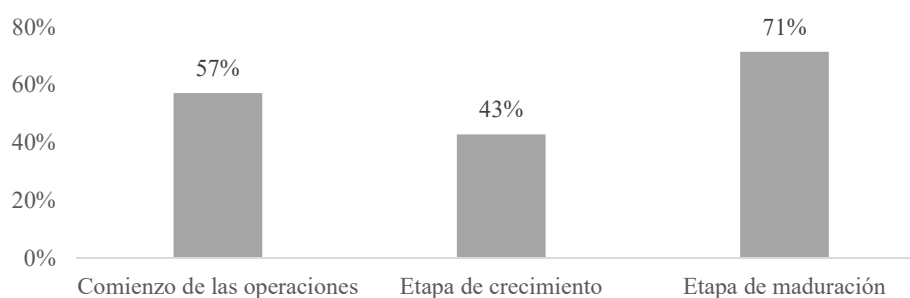
En relación a la necesidad de financiamiento, la totalidad de las empresas afirmaron que el mismo fue necesario para llevar a cabo sus actividades. Las respuestas de esta pregunta alcanzan la posibilidad de que una empresa acumule dos o más necesidades de financiamiento a lo largo de su ciclo de vida, por lo que el total de respuestas excede al número de empresas, obteniendo las respuestas afirmativas un total de 12 observaciones, que se encuentran plasmadas en la Tabla 2 y en el Gráfico 1.

Tabla 2: Necesidades de financiamiento

Empresa	Comienzo de las operaciones	Etapas de crecimiento	Etapas de maduración
1	Si, los fondos los solicité en una entidad bancaria	Si, me financie con giros en descubierto por necesidad de liquidez.	Si, por medio de un crédito bancario
2	Sí, me ayudaron mis familiares y solicite un crédito bancario.	Si, un crédito a tasa subsidiada con ayuda de la Cámara Metalúrgica	Si, por medio de adelantos y giros bancarios
3	No	No	Si, un crédito a tasa subsidiada para la compra de máquinas agropecuarias
4	Si, fondos propios, con créditos a proveedores y un mínimo aporte de una línea subsidiada.	No	No
5	Si, los fondos provinieron con un crédito bancario.	No	Si, por medio de adelantos y giros bancarios
6	No	No	Si un crédito a tasa subsidiada para la compra de herramientas
7	No	Si, por medio de un crédito bancario	No
Total= 12 observaciones	4	3	5

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 1: Necesidades de financiamiento



Fuente: Elaboración propia

A su vez, se presentan las diferentes fuentes de financiamiento y los destinos de las mismas en las Tabla 3 y Tabla 4. Vale aclarar que en ambas preguntas ocurrió que una empresa utilizó más de una fuente de financiamiento y una misma fuente fue utilizada para más de un destino.

Tabla 3: Fuentes de Financiamiento

Empresas	Recursos propios	Créditos bancarios	Adelanto en cuenta corriente	Giro en descubierto	Líneas de créditos nacionales o provinciales a tasas subsidiadas	Mercado de capitales
1	Si	Si	Si	Si	No	No
2	Si	Si	Si	Si	Si	No
3	Si	No	No	No	Si	No
4	Si	Si	No	No	Si	No
5	Si	Si	No	No	No	No
6	Si	Si	No	No	Si	No
7	Si	Si	No	No	No	No
Total	7	6	2	2	4	0
Porcentajes	100%	86%	29%	29%	57%	0%

Fuente: Elaboración propia

Tabla 4: Destinos del financiamiento

Empresas	Bienes de Capital/ materias primas	Sueldos y salarios	Reestructurar pasivos	Ampliación de planta	Nuevos proyectos de inversión	Incorporación de tecnología
1	Si	Si	No	Si	No	Si
2	Si	Si	Si	Si	No	No
3	Si	No	No	Si	Si	Si
4	Si	No	No	No	No	No
5	Si	No	No	Si	No	No
6	Si	No	No	No	No	No
7	Si	No	No	No	No	No
Total	7	2	1	4	1	2
Porcentajes	100%	29%	14%	57%	14%	29%

Fuente: Elaboración propia

Objetivo específico 2: Particularidades de las PyMEs familiares en el financiamiento

En cuanto a las características propias de las PyMEs familiares se indagó respecto de cuál de ellas era considerada como la causante de la mayor necesidad de financiamiento y un inconveniente. Los resultados están referidos en la Tabla 5.

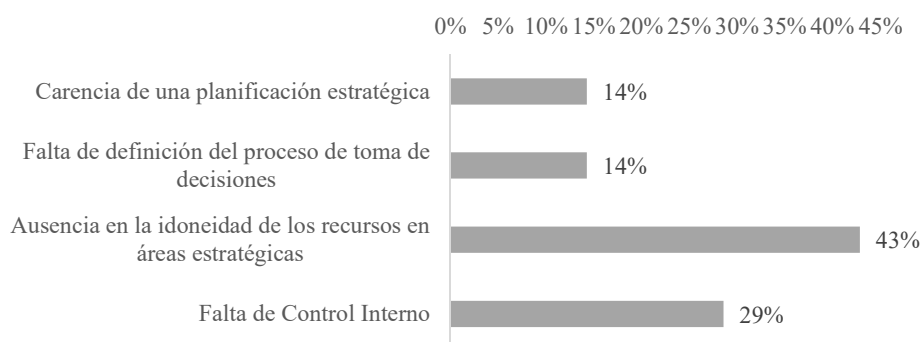
Tabla 5: Inconvenientes específicos PyMEs familiares

Empresas	Inconvenientes específicos
1	Si, por la falta de profesionalismo de nuestros recursos
2	No
3	No
4	Si, por falta de definición en los procesos internos
5	No
6	Sí, porque la empresa presenta falencias en el control interno
7	No
Si tuvieron inconvenientes	43%
No tuvieron inconvenientes	57%

Fuente: Elaboración propia

A su vez, en la pregunta 4 de la guía de pautas del Anexo I se indagó sobre la percepción de cuales de los siguientes ítems respecto de las PyMEs familiares resultó ser un obstáculo para el acceso al financiamiento, el cual se presenta en el Gráfico 2.

Gráfico 2: Motivos que dificultan el financiamiento

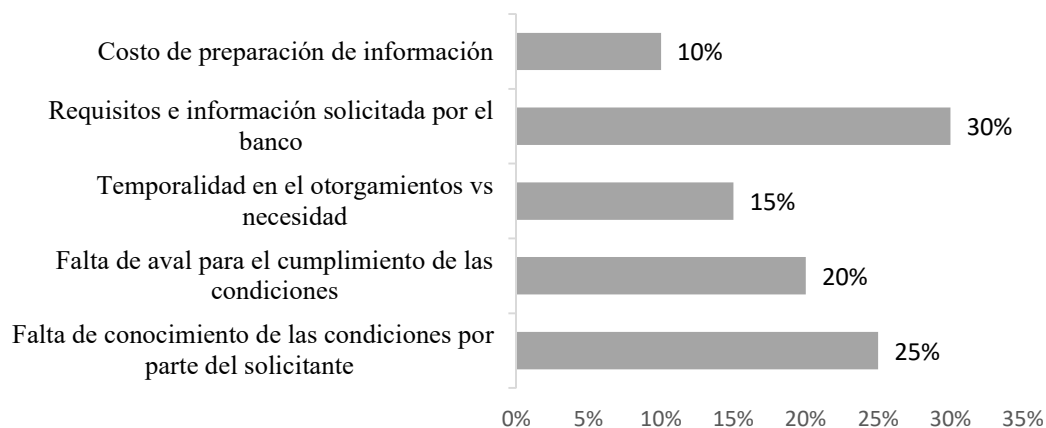


Fuente: Elaboración propia

Objetivo Específico 3: Obstáculos al financiamiento

En cuanto a los principales obstáculos generales al momento de acceder al financiamiento, los mismos se encuentran tabulados en el Gráfico 3. Es necesario aclarar que algunas empresas observaron más de un obstáculo.

Gráfico 3: Obstáculos de los fondos de financiamiento



Fuente: Elaboración propia

Con respecto al interrogante sobre cuál fue el nivel de dificultad en el acceso al financiamiento en empresas familiares, se presenta a continuación la Tabla 6. La clasificación de la dificultad en el acceso al financiamiento implicó el siguiente criterio, cuando la empresa alcanzó el acceso en menos de un mes la dificultad fue baja. Si la empresa demoró en el acceso al financiamiento entre uno y tres meses la dificultad fue

moderada, mientras que el acceso al financiamiento fue de dificultad alta cuando demoró más de tres meses.

Tabla 6: Dificultad en el acceso

Empresas	Dificultad
1	Alto, porque la falta de aval y conocimiento me demoró el armado de la carpeta y faltaron documentos cuando ingresó al banco. Al final el crédito se otorgó después de los tres meses.
2	Alto, porque el elevado costo de preparación para la solicitud del crédito no sólo fue en términos económicos sino también en tiempos para preparar la documentación.
3	Alto, por la prenda que se requiere de la maquinaria a solicitar y el tiempo que la misma demora en su fabricación por la falta de insumos a nivel nacional.
4	Moderado, porque el tipo de actividad permite financiamiento con proveedores, mercado de capitales y bancos, disminuyendo la dificultad en el acceso.
5	Moderado, porque la ciclicidad provoca la solicitud en los meses de menores ingresos y esto genera resistencia del banco en el otorgamiento del crédito.
6	Moderado, porque se accedieron a un mix entre préstamos pre-acordados y préstamos subsidiados, siendo estos últimos los de mayor dificultad.
7	Alto, por la exigencia de documentación que requiere la actividad de la construcción para evitar fraude.
Alta dificultad	57%
Moderada dificultad	43%
Baja dificultad	0%

Fuente: Elaboración propia

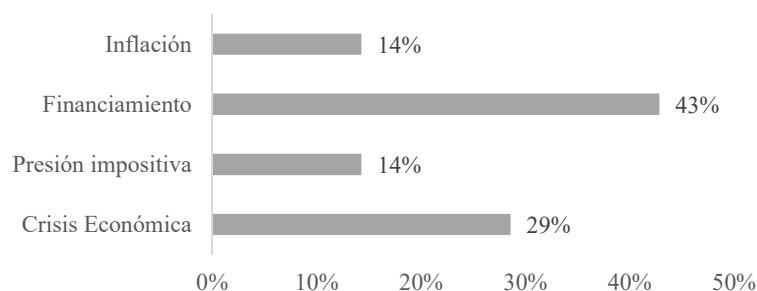
En la Tabla 7 se consultó sobre la utilización del financiamiento como alternativa aliciente de la crisis. La entrevista a su vez indagó respecto de si el financiamiento resultó un obstáculo o no para su crecimiento, expuestos en el Gráfico 4.

Tabla 7: Respuestas sobre el financiamiento

Empresas	Ampliar las alternativas de financiamiento como alivio
1	Sí, en la actividad principal se requiere de mucha liquidez y de financiamiento constante
2	Sí, porque nos encontramos en un período de reinversión de nuestra actividad.
3	Sí, porque la crisis elevo los costos de tercerización de servicios y nos encontramos comprando maquinaria para evitar esta contratación.
4	No
5	Sí, porque la actividad es cíclica y el financiamiento suavizaría el aumento de costos
6	No
7	Sí, por el tipo de actividad y la inflación elevada en la construcción de grandes obras.
Si es un alivio	71%
No es un alivio	29%

Fuente: Elaboración propia

Gráfico 4: Obstáculos al crecimiento



Fuente: Elaboración propia

Objetivo Específico 4: Conocimiento de nuevas fuentes de financiamiento

Por último, se presenta el conocimiento de las alternativas en el mercado de capitales en la Tabla 8.

Tabla 8: Conocimiento del mercado de capitales

Empresas	Conoce el mercado de capitales
1	No
2	Si, sé que se puede descontar cheques, emitir acciones y otros instrumentos
3	No
4	Si, en materia agropecuaria se pueden realizar operaciones de derivados y contratos a futuro
5	No
6	No
7	Si, conozco la posibilidad de descontar cheques y utilizar el dólar MEP
Porcentaje de conocimiento	43%
Porcentaje de desconocimiento	57%

Fuente: Elaboración propia

Las conclusiones obtenidas de la investigación son;

- Necesidades:
 - Se requirió en mayor medida en la etapa de maduración, seguido de cerca por la opción de comienzo de las operaciones.
 - El financiamiento fue considerado el principal obstáculo al crecimiento seguido por la crisis económica
 - El financiamiento en el mercado de capitales es desconocido por más del cincuenta por ciento de las PyMEs familiares
- Tipos de fuente:
 - Las fuentes de financiamiento más utilizadas fueron los recursos propios y los créditos bancarios.

- Destino:
 - El principal destino del financiamiento fueron las compras de bienes de capital y materias primas.
- Obstáculos:
 - El mayor obstáculo en el acceso al financiamiento fueron los requisitos e información solicitada por el banco.
 - La ampliación de las alternativas de financiamiento aliviaría la situación financiera de las PyMEs en momentos de crisis.
 - Entre los principales motivos fueron la ausencia en la idoneidad de áreas estratégicas y la falta de control interno.
- Característica de familiar
 - El principal obstáculo para las PyMEs por el hecho de ser familiares es la falta de profesionalismo de sus recursos, seguido por la falta de definición de procesos internos.

Discusión

La implementación de la presente investigación se realiza sobre la necesidad de abordar una temática recurrente para las PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba en el contexto actual de inestabilidad como lo es el financiamiento. La importancia de la investigación radica en dos características propias del objeto de estudio, el hecho que las empresas analizadas asuman la categoría de PyMEs, a la vez de que resulten familiares.

En relación a la primera característica, resulta vital recordar que la magnitud de estas empresas en la economía de Argentina, es tal que puede afirmarse que son el motor de la misma, como responsables de generar empleo genuino y producción. En este contexto, el hecho de que las empresas de este tipo sean familiares, le agrega una relevancia adicional dado que las características de estas, según Lucero Bringas, Ribbert y Goddio (2017) componen un conjunto de entre 80% y 90% de las PyMEs del país.

En este contexto, es que Bazán (2014) ubica a las PyMEs familiares como una estructura cada vez más frecuente en el país debido a que existe una integración de las organizaciones, familia y empresa en una misma actividad. Si a la complejidad propia de la empresa familiar, se le adiciona el hecho de encontrarse en un contexto de crisis, es que el estudio de los años 2019 y 2020 en la toma de decisiones asume mayor importancia. El año 2019 se caracterizó por una crisis económica y política propia de un país emergente. Mientras que el año 2020 se identificó por una pandemia que provocó un cese de actividades generalizado por varios meses y un regreso paulatino para algunos rubros.

El conjunto de la muestra seleccionada sobre PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba muestra una composición entre familia y empresa que ubica a un total de dos empresas que poseen en la actualidad trabajando a los socios fundadores. Mientras que cuatro empresas presentan una integración de la segunda generación dentro de las actividades aun siendo que la primera participa en algunos casos desempeñándose en la Gerencia General. Por último, una empresa de la muestra tiene la particularidad de tener integrada la primera y la segunda generación, aunque los socios fundadores cumplen el rol de accionistas, pero no de gestores de decisiones en la organización.

A los fines de determinar si los hallazgos de Pwc (2020) se condicen con la muestra seleccionada de siete empresas, se indagó sobre el uso del financiamiento para las PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba. El resultado al cual se arriba muestra que la totalidad de las empresas entrevistadas requirieron financiamiento a lo largo del desarrollo de sus actividades. Específicamente se observa que las necesidades de contar

con fondos para las empresas de este tipo se encuentran en mayor medida en la etapa de maduración con el 71% del total, mientras que el 57% afirmó que tiene esta necesidad en el comienzo de las operaciones. A su vez, durante la etapa de crecimiento el 43% de las empresas requirieron fondos para ampliar sus actividades.

En particular, si se realiza un análisis crítico de los datos obtenidos en la presente investigación, con la dinámica que se observó en Argentina no sólo durante los años 2019 y 2020, sino a lo largo de su historia, es posible afirmar que las empresas que mantuvieron su necesidad de financiamiento al comienzo y en la maduración fueron principalmente las que componen el rubro industrial, tanto para pequeñas empresas como para micro empresas.

En el análisis específico de las fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares, se obtuvo un resultado sobre la utilización de los fondos propios en todos los casos de la muestra, el mismo tiene concordancia con los hallazgos alcanzados por Pérez, Bertoni y Sattler (2015). Los autores destacan que las empresas familiares, tienen la incidencia de las emociones en el proceso de toma de decisiones, razón que los lleva, siguiendo la teoría de la jerarquía financiera a seleccionar en primer lugar los recursos propios, en detrimento del uso de fuentes de terceros.

La segunda fuente de financiamiento que mayor nivel de utilización presenta en la muestra seleccionada son los créditos bancarios, ya que el 86% de los entrevistados utilizó esta fuente para cubrir sus necesidades de fondos a lo largo de los años analizados. García de Brahi (2018) en su investigación arrojó que este instrumento resultó ubicado en el tercer puesto de las fuentes utilizadas, tomando no sólo PyMEs sino también empresas en desarrollo, donde los Aportes No Reembolsables ocuparon el segundo puesto. Sin embargo, la Red Came (2021) mostró que a pesar de ser el crédito uno de los instrumentos más utilizados para el acceso a fondos, es también uno de los obstáculos que observan las PyMEs al momento de acceder al financiamiento. En este sentido, si bien no existió un análisis particular respecto de considerar cuál es el motivo por el que el crédito bancario resultó un obstáculo a pesar de ser el instrumento más utilizado, podría existir una relación entre las condiciones que se exigen por parte de la entidad bancaria para la organización, que desalienta a la búsqueda de esta fuente.

Una característica sobresaliente en la descripción de las fuentes de financiamientos utilizadas arroja que del total de empresas consultadas el 57% utilizó como fuente líneas de crédito nacionales o provinciales a tasa subsidiada. Del total de las

cuatro empresas que utilizaron esta fuente, dos de ellas lo aplicaron en la etapa de maduración, mientras una lo aplicó en la etapa de crecimiento y la otra en el comienzo.

En relación a las demás fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares de la Provincia de Córdoba se destaca en el cuarto lugar a los adelantos en cuenta corriente debido a la gran necesidad de liquidez. En este punto es necesario mencionar que puede existir una relación entre este instrumento y la característica que observa Venturin (2012) respecto del acceso al financiamiento de las empresas familiares. La autora destaca que en ocasiones, quien acceda al crédito para la empresa no resulta la empresa en sí, sino el titular de la misma a través de un instrumento personal, debido a la urgencia en el tiempo y en el acceso. Esta contextualización respecto de las PyMEs familiares podría llevar a explicar el hecho de que el adelanto en cuenta corriente sea el tercer instrumento utilizado, su facilidad de acceso no sólo para la empresa, sino también para cualquier familiar que la componga.

Por último, en cuanto a las fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares que forman parte de la investigación se observa el hecho de que ninguna de ellas acudió a fuentes no tradicionales como por ejemplo el mercado de capitales. Este último ámbito económico y financiero, según Magnin (2018), resulta un alivio al contexto económico actual que ha crecido en los últimos años para las PyMEs, pero que aún resta un largo camino por recorrer para que el mercado alcance volúmenes considerables de operaciones.

En complemento con el análisis realizado para distinguir las diferentes fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs familiares en Córdoba, se indagó respecto del uso de dichos fondos dentro de la organización. Los resultados arrojaron una tendencia que podría catalogarse como esperable dado el contexto de crisis que atravesó el país en los años seleccionados, según Narosky (2020).

El principal destino de los fondos se concentró en comprar materias primas y bienes de capital, ya que el 100% de las empresas utilizó fondos con este fin. El segundo destino más utilizado, entre las empresas entrevistadas, fueron las ampliaciones de planta con un 57%. Mientras que el 29% lo utilizó para adquirir nuevas tecnologías y en un porcentaje equivalente para abonar sueldos.

A pesar de la complejidad de la situación económica y la crisis sanitaria que las empresas vivieron en los años 2019 y 2020, se puede afirmar que las PyMEs familiares impulsan la economía y que esta característica se observa en la constante búsqueda de crecimiento aún en un entorno complejo y desfavorable.

En base a la investigación realizada por Venturin (2012) sobre las posibles dificultades adicionales que experimentan las PyMEs por ser familiares, se indagó si esta percepción ocurrió en la muestra. El resultado obtenido indica que el 43% observaron dificultades por el hecho de ser empresas familiares, aunque el 57% afirmó lo contrario. En base a estos resultados se optó por indagar si más allá de la percepción existen condiciones internas que afectan al financiamiento de la empresa por su característica de ser familiar. Los resultados obtenidos arrojaron que el motivo que consideran las PyMEs como posible cortocircuito, entre el financiamiento y la empresa familiar, ocurre por la falta de idoneidad de los recursos humanos que se desempeñan en puestos estratégicos. Esta falta es una de las características que destaca Bazan (2014), debido a que en la integración entre la familia y la empresa, no siempre se coloca en las posiciones estratégicas a las personas adecuadas, sino más bien se lo hace por las relaciones familiares, afectando no sólo el acceso al financiamiento sino también al desarrollo de la actividad general. Esta situación es difícil que sea reconocida por las empresas debido a los lazos afectivos existentes entre los miembros.

En cuanto a otros motivos que podrían afectar el acceso al financiamiento por ser empresas familiares, las PyMEs afirmaron que la falta de control interno es el segundo inconveniente que presentan. En general al momento de acudir a la solicitud de un crédito, Venturin (2012) marca que las empresas de este tipo carecen de fundamentos sobre cómo realizarán el control de su actividad productiva, requisito que analizan las entidades bancarias al momento de evaluar la probabilidad de pago del monto solicitado.

Más allá de las características propias de ser PyMEs se investigó respecto de cuáles fueron los principales obstáculos que impidieron una relación fluida entre la empresa y la solicitud de fondos. En base a los hallazgos de la Red Came (2021) para el corriente año, los requisitos de las diferentes entidades financieras resultaron ser el mayor obstáculo y en concordancia con años anteriores y con esta investigación, también resultó ser el principal impedimento para el acceso a fondos.

En particular, el análisis de las respuestas sobre los obstáculos ubicó a los requisitos en el acceso con un porcentaje del 30% mientras que en segundo lugar con el 25% se observa la falta de conocimiento de las condiciones previas a la solicitud de fondos. A su vez, el tercer puesto de obstáculos observados en la muestra, pero que no se encuentra presente en la investigación de la RedCame (2021), es la falta de cumplimiento sobre el aval exigido por las entidades, que representó una dificultad para el 20% de los entrevistados.

La distinción de los diferentes obstáculos implicó medir la relación en el acceso mediante una clasificación de si la misma fue dificultosa o no, siendo que a mayor dificultad la respuesta del entrevistado se caracterizó con una intensidad de alto nivel para el 57%, mientras que el 43% restante observó la dificultad como moderada, pero ninguna empresa la vivenció como baja.

En relación a la intensidad en el acceso al crédito, se indagó sobre la posibilidad de que la ampliación de fuentes de financiamiento intentara solucionar los problemas que enfrentaban durante épocas de crisis, obteniendo como resultado que el 71% de los entrevistados afirmaron que, en caso de ocurrir esta ampliación, podrían sentir un alivio financiero en situaciones de crisis. Por último en relación a los problemas de crecimiento, el 43% de los entrevistados mencionó que el financiamiento resultó ser el principal obstáculo para su progreso.

Por último, en función de las alternativas modernas de financiamiento de las PyMEs, De Torres Carbonell (2018) menciona que la innovación en el acceso no sólo está en utilizar capitales de riesgo para las empresas que están en el comienzo de sus operaciones sino también para financiar sus necesidades, razón que justificaría el uso del mercado de capitales, aún incipiente en Argentina. Las entrevistas realizadas mostraron que si bien el 43% de las PyMEs de la Provincia de Córdoba conocen las alternativas del mercado de capitales ninguno de ellas utilizó las mismas para su financiamiento. La falta de conocimiento de la oferta de las alternativas brindadas por este mercado alcanzó a un 57% de la muestra, hecho que podría justificarse por la predominancia del uso de fuentes tradicionales.

El desarrollo de la presente investigación arrojó resultados que se encontraron en línea con los resultados alcanzados por otras investigaciones aunque no en todos los puntos, lo que otorga mayor relevancia para mostrar tendencias y perspectivas de comportamiento nuevas sobre la situación reciente. A pesar de estos descubrimientos positivos de la investigación la misma posee diferentes limitaciones y fortalezas que resultan necesarias destacar.

Una posible limitación a la cual se arriba es la falta de caracterización de las empresas según su rubro. En términos concretos, si bien la muestra propone participantes de diferentes rubros de la economía argentina, es una realidad que las preguntas sobre las cuales se realiza la investigación resultan generales y no particulares para cada rubro. En sí, no resultaron iguales los desafíos que debieron asumir las empresas del sector industrial para acceder al financiamiento, como así tampoco la influencia que las políticas

públicas tuvieron en su actividad, que si se lo compara con el sector de comercio, agropecuario o bien de la construcción. La limitación del trato particular de cada sector por separado podría abordarse en próximas líneas de investigación donde no sólo se analice el financiamiento como una problemática que afecta a las PyMEs familiares, sino que se relacione con cada sector en particular.

Otra limitación clave a mencionar de la muestra es que la selección de la misma no siguió un criterio estadístico sino más bien de conveniencia por la proximidad del investigador a las organizaciones. Hecho que también limitó que el acceso a la información resultará dificultosa por los inconvenientes que impone la pandemia, pudiendo provocar falta de profundidad en la investigación.

Una próxima línea de análisis podría plantearse alrededor de estimar si existe alguna correlación entre la ayuda otorgada por el gobierno y el acceso al financiamiento de las PyMEs familiares. El aporte de esta temática podría ser relevante dado que se mostró a lo largo de la discusión que existe una predilección por las empresas familiares de buscar primero financiamiento con recursos propios y posteriormente acudir a fondos de terceros, pero no sólo por la desconfianza sino también por las condiciones en el acceso, por lo que si existiese una relación entre Estado y las empresas familiares, que resulte beneficiosa, podría mejorar aún la competitividad en el país.

La investigación posee la fortaleza de abordar al financiamiento como una temática integral no sólo en las preguntas tradicionales sobre cuáles son los obstáculos, fuentes y destinos de los fondos, sino que también incursionó sobre las características familiares de las PyMEs como una condición que no es abordada cotidianamente.

En este punto el aporte fundamental sobre las principales características de las PyMEs familiares conforma una recomendación a futuro para ampliar la línea de investigación. Si bien se observó que la idoneidad de los recursos resultó ser el mayor obstáculo, se podría indagar respecto de cuáles debieran de ser las condiciones a cumplimentar para que la misma deje de ser un impedimento y pase a ser una virtud. En este sentido es que se recomienda ampliar la interrelación entre la conformación de protocolos familiares y sucesiones no sólo priorizando la relación de la familia y la empresa, sino teniendo en cuenta que las PyMEs de Argentina se enfrentan a crisis constantes y que las necesidades de financiamiento son una realidad que forma y formará parte de su proceso de toma de decisiones de manera continua.

Bibliografía

- De Torres Carbonell, S. (2018). *Fuentes de financiamiento para innovadores en Argentina: venture capital, inversores ángeles, inversores institucionales*. Revista de la Bolsa de Comercio de Rosario, N 50.
- García de Brahi, H. (2018). Financiamiento destinado a los emprendedores argentinos. *Ciencias Económicas*, 1(15), 147-161.
- Laporte, R. A., Rusconi, J. M., Turano, C., Todesca, A., y Zapata, L. (2020). COVID-19 y su impacto en las pymes argentinas: Perspectivas para América Latina. *Palermo Business Review*. (22), 225-240.
- Lucero Bringas, M A; Ribbert, E y Goddio, C. (2017). *Observatorio de empresa familiar*. Universidad Católica de Córdoba y Ministerio de Industria, Comercio y Minería de la Provincia de Córdoba.
- Magnin, F. (2018). *Alternativas de financiamiento para Pequeñas y Medianas Empresas en el Mercado de Capitales como servicio diferencial de la Consultora Focus Investment Management de la Ciudad de Córdoba, Año 2018*. Trabajo Final de Graduación de Contador Público. Universidad Siglo 21.
- Martínez, L. B., Scherger, V., y Guercio, M. B. (2019). SMEs capital structure: trade-off or pecking order theory: a systematic review. *Journal of Small Business and Enterprise Development*.
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). *Resolución 69/2020*. Publicada el 22/06/2020. Ciudad de Buenos Aires, Argentina.
- Narosky, S. (2020). *Radiografía de las PyMEs 2020: balance de un año sin precedentes*. Cronista PyME. Publicado el 04/12/2020 extraído del URL: <https://cutt.ly/sc2EqQl>
- Pérez, J. O., Bertoni, M., Sattler, S. A., & Terreno, D. D. (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pymes latinoamericanas. *Cuadernos de Contabilidad*, 16(40).
- RedCame. (2021). *Acceso al Financiamiento*. Consultado el 24/04/2021, extraído del URL: <https://cutt.ly/Vbk9yIu>
- Velecela Abambari, N. E. (2013). *Análisis de las fuentes de financiamiento para las PYMES*. MBA. Universidad de Cuenca.
- Venturin, A.S. (2012). *Empresas familiares: herramientas para su profesionalización y crecimiento*. Trabajo final para el título de Contador Público. Universidad Nacional de Cuyo.

Anexo

Anexo I: Guía de Pautas

- Nombre:
- Rubro al que se dedica la empresa:
- Cantidad de empleados:
- Última facturación:
- Generación a cargo de la empresa familiar:
- Distribución de puestos de la familia dentro de la empresa:

1- ¿Cuántos años hace que la empresa se encuentra en el mercado?

2- A lo largo de su trayectoria en el mercado, ¿requirió financiamiento? ¿En qué momento requirió ese financiamiento? (comienzo de las operaciones, etapa de crecimiento, etapa de maduración)

3- ¿Considera que tuvieron obstáculos adicionales en el acceso al financiamiento por estar involucrada la familia en la empresa?

4-Cuál de las siguientes situaciones que ocurren en su PyME familiar considera es el motivo que dificulta el acceso al financiamiento:

- a) Falta de control interno.
- b) Ausencia en la idoneidad de los recursos en áreas estratégicas.
- c) Falta de definición del proceso de toma de decisiones.
- d) Carencia de una planificación estratégica

5- ¿Qué fuentes de financiamiento utilizó?

- a) Recursos propios
- b) Créditos bancarios
- c) Adelanto en cuenta corriente
- d) Giro en descubierto
- e) Líneas de créditos nacionales o provinciales a tasas subsidiadas
- f) Mercado de capitales (Pagaré, Obligaciones Negociables, Acciones, Opciones)

6- ¿El destino de los fondos de financiamiento?

- a) Bienes de Capital/compra de materias primas
- b) Sueldos y salarios
- c) Reestructurar pasivos
- d) Ampliaciones de planta
- e) Nuevos proyectos de inversión

f) Incorporación de tecnología

7- ¿Cuál fue el nivel de dificultad en el acceso al financiamiento?

- a) Alto
- b) Moderado
- c) Bajo

8- ¿Cuáles fueron los principales obstáculos al momento de acceder al financiamiento?

- a) Falta de conocimiento de las condiciones por parte del solicitante
- b) Falta de aval para el cumplimiento de las condiciones
- c) Temporalidad en el otorgamiento vs necesidad
- d) Requisitos e información solicitada por el banco
- e) Costo de preparación de información

9- De las siguientes situaciones cuál considera es el mayor obstáculo para el crecimiento de su empresa.

- Crisis económica
- Presión impositiva
- Financiamiento
- Inflación

10- ¿Considera que ampliar las alternativas de financiamiento en el mercado aliviaría su situación financiera? (SI/NO)

11- ¿Conoce alternativas de financiamiento en el mercado de capitales? (SI/NO) Mencione cuales (Descuento de cheques, obligaciones negociable)