

Universidad Siglo 21



Carrera: Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad

**Financiamiento de Pymes familiares de la ciudad de Córdoba ante el contexto de
inestabilidad del año 2021**

**Financing of family SMEs in the city of Córdoba in the context of instability
in 2021**

Autor: Páez Maximiliano Jeremías

Legajo: VCPB19755

DNI: 35.966.927

Director de TFG: Márquez, Agustín

Entrega N° 4: Documento Final

Córdoba, 3 Julio de 2021, Córdoba, Argentina.

Índice

Resumen	2
Introducción	3
<i>Diseño</i>	16
<i>Participantes</i>	16
<i>Instrumentos</i>	17
<i>Análisis de Datos</i>	17
Resultados	18
Referencias	33
Anexo	35

Resumen

El presente trabajo final tuvo como objetivo analizar la importancia del acceso al financiamiento para Pymes familiares ubicadas en la capital de la provincia de Córdoba, que le permita mantenerse y consolidarse en el sector, transitando un periodo de crisis, en el año 2021. Para la recolección de datos, se utilizó una investigación descriptiva, con un enfoque cualitativo. Definida la muestra, compuesta por cinco Pymes familiares de la capital de Córdoba, utilizando la técnica de muestreo no aleatorio intencional, se realizó entrevistas semiestructuradas, que permitió determinar que la principal fuente de financiamiento utilizada es el financiamiento interno y préstamos de amigos. En el caso de financiamiento externo, las Pymes familiares no lograron acceder por los altos costos financieros y las dificultades para el cumplimiento de requisitos. También se demostró que aquellas que realizaron una gestión eficiente de su administración, un análisis del mercado, identificando sus necesidades y además poseen conocimientos fehacientes de las fuentes de financiamiento disponibles, lograron incrementar su posición en el sector, aun transitando la crisis del año 2021.

Palabras Claves: Pyme, familiar, crisis, financiamiento, fondos, consolidación

Abstract

The objective of this final work was to analyze the importance of access to financing for family SMEs located in the capital of the province of Córdoba, which allows them to stay and consolidate in the sector, going through a period of crisis, in 2021. For the data collection, a descriptive research was used, with a qualitative approach. Once the sample was defined, made up of five family SMEs from the capital of Córdoba, using the intentional non-random sampling technique, semi-structured interviews were carried out, which allowed determining that the main source of financing used is internal financing and loans from friends. In the case of external financing, family SMEs were unable to access due to high financial costs and difficulties in meeting requirements. It was also shown that those who carried out an efficient management of their administration, an analysis of the market, identifying their needs and possessing reliable knowledge of the sources of financing available, managed to increase their position in the sector, even during the crisis of 2021.

Key Words: SME, family, crisis, financing, funds, consolidation

Introducción

Cada vez más es reconocida la importancia de las Pymes en todo el mundo, pero toma mayor relevancia en países en vías de desarrollo, por ser generadoras de empleo y su aporte al bienestar económico. Considerando lo expuesto por Saavedra y Hernández, citados por Cardozo, Velázquez y Rodríguez (2013), la participación de las Pymes en la economía mundial, es del 95% del total de las empresas; desarrollan su actividad en el sector servicios y comercio, el 87%; y generan el 64,26% del empleo registrado. Las Pymes están obligadas a desarrollarse, como elemento distintivo que les permitiría adaptarse más fácilmente a los cambios crecimiento, requiriendo contar con acceso a fuentes de financiamiento para lograrlo.

Según Rojas (2017), la dificultad de financiamiento es una característica que se da en todos los países, dado que se observan fallas en el mercado. Conjuntamente, la informalidad del procesamiento de su información, dificulta la evaluación por parte de las entidades financieras, incrementando los gastos de financiación. Esto exige que existan por parte de los Estados, políticas activas para facilitar el acceso, las cuales deben considerar la realidad económica de cada región para que sean efectivas.

Con otra opinión, Bebczuk (2010), pudo determinar que las Pymes, en particular las familiares, poseen bajo nivel de endeudamiento. Esta decisión se debe a que los dirigentes, no solicitan financiamiento externo por el temor de perder libertad de gestión de la empresa, poniendo en peligro el patrimonio familiar. Esta es la razón, una baja cantidad de créditos otorgados por parte de las entidades financieras, es generado por la escasa demanda de fondos por parte de las Pymes y no por la reducida oferta por parte de los bancos.

Es necesario definir el sujeto a analizar, es decir, las Pymes. En Argentina, una empresa es considerada Pyme, si desarrolla sus actividades dentro de los siguientes sectores: construcción, servicios, comercio, industria o minería o bien en el sector agropecuario. Para su clasificación se tendrá en cuenta, los parámetros de ventas totales anuales o a la cantidad de empleados, establecidos por la Resolución N°220/2019, actualizada por la Resolución 19/2021:

1. Límites de Ventas: se analiza el monto de las ventas de los últimos tres ejercicios, y se obtiene un promedio, excluyendo el IVA, el impuesto interno que pudiera corresponder y el 75% del monto de las exportaciones.

Tabla 1 Límite de Ventas Totales Anuales expresadas en pesos

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuaria
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana Tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana Tramo 2	1.240.000.000	940.220.000	3.698.270.000	3.990.200.000	1.099.020.000

Fuente: (Resolución 220/2019).

2. Límite de Personal Contratado: se analizará el promedio del total de empleados de los últimos tres ejercicios económicos.

Tabla 2 Límites de Personal

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuaria
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana Tramo 2	490	535	345	655	215

Fuente: (Resolución 220/2019).

Si la empresa realiza actividades de “Intermediación financiera y Servicio de Seguros” o “Servicios Inmobiliarios”, los activos no pueden ser mayores a \$193.000.000 (AFIP, 2019).

Dentro del total de las Pymes, están las que son de tipo familiar. Las Pymes familiares carecen de un concepto particular, pero poseen elementos que las distinguen, una familia o grupo familiar y una empresa; que la propiedad este controlada por los miembros de una familia con el objetivo que se mantenga activa, dado que se constituye como patrimonio de la familia (Dubois; Spagnolo, 2016). En Argentina, las Pymes familiares representan entre el 80% y 90% del total de las Pymes y ocupan más del 50% de la actividad económica desarrollada y que, aunque los cargos jerárquicos solo son ocupados por miembros de la familia, generan una importante capacidad de mano de obra (González, 2018).

Para Venturi (2012), uno de los problemas que enfrentan las Pymes familiares es la falta de financiamiento, lo que les impide crecer y consolidarse. También destacó la importancia del acceso a fondos, independientemente la fuente empleada. En épocas de crisis, las Pymes familiares buscan financiamiento para sobrevivir y salir adelante, es decir, se constituye en una herramienta para el crecimiento, aún en una situación de inestabilidad económica. Para el autor, se debe recurrir en primera instancia al financiamiento propio, y solo en aquello que no pueda atender con dichos fondos, buscar una fuente alternativa.

Según lo establecen Muñoz, Nava y Rangel (2013), una característica de las Pymes familiares que la distingue de las no familiares es la voluntad de estabilidad y perdurabilidad ante los vaivenes de la economía, orientar los productos o servicios enfocados a los clientes, generado por una participación activa de los miembros de la familia propietaria.

Para Ramírez (2011), las Pymes familiares inician la actividad con baja inversión, donde los fondos provienen de ahorro de los fundadores, préstamos de familiares y amigos. La falta de planificación genera que la toma de decisiones sea ineficiente, provocando la necesidad de inyecciones de fondos ante los errores de gestión cometidos. Luego de su investigación, sumado a esta debilidad, pudo determinar que otro problema observado es la dificultad para el acceso al financiamiento, siendo una limitante en el proceso de desarrollo. Consultando a aquellas Pymes que no lograron acceder a financiamiento, el autor pudo establecer que ninguna logró cumplir con las condiciones solicitadas por los oferentes. Asimismo, aquellos que los cumplían, no contaban con garantías para respaldar el crédito solicitado, lo que incrementaba el gasto de financiamiento, siendo la limitante para su acceso. El 60% de las Pymes que no accedieron a crédito, finalmente debieron cerrar sus puertas. Por ende, según el autor, el acceso al financiamiento se vuelve la pieza clave en la supervivencia de una Pyme familiar.

Teniendo en cuenta la evaluación de los posibles destinos de los fondos obtenidos por las Pymes familiares, la investigación arrojó que son los siguientes:

- Financiamiento de proyectos de inversión. La pyme familiar observa dificultades para obtener fondos en las entidades financieras.
- Financiamiento de capital de trabajo. el objetivo es contar con fondos suficientes para cumplir con las obligaciones de corrientes.
- Reestructuración de pasivos, donde la Pyme familiar busca cambiar el plazo de pago de la deuda, de corto plazo a largo plazo, para ser más flexible (Ramirez, 2011)

Las decisiones de la gerencia, independientemente el destino del financiamiento, es contar con fondos para el funcionamiento del negocio, lograr que se consolide, el crecimiento y finalmente que se vuelva más rentable. Independientemente de la situación externa, utilizar los fondos de manera eficiente resulta vital para impulsar el éxito y la estabilidad del negocio (Ramirez, 2011).

Existen diferentes fuentes de financiamiento que pueden utilizar las Pymes;

- Vía tradicional, en esta, se encuentran:

- Financiamiento propio: fondos de la familia propietaria, como también la reinversión de las ganancias del ejercicio. Para Carroz y Molina (2020), si la empresa no realiza una administración eficiente de sus recursos, debe recurrir a financiamiento de terceros o externas (Carroz y Molina, 2020).

- Financiamiento de terceros: los fondos son entregados por terceros a la empresa, devolviendo el mismo monto al que se le agregará el interés bancario (Ramirez, 2011). Dentro del financiamiento de terceros, los mismos pueden provenir del mercado financiero como del mercado de capitales.

- Mercado Financiero: mercado de intermediación indirecta, donde se movilizan fondos desde los oferentes hasta los demandantes, siendo las entidades financieras las encargadas de decidir el destino de los fondos.

- Mercado de Capitales: denominada mercado de intermediación directa, en este caso, las decisiones de fondos son tomadas por la empresa que solicita los fondos (Lira Briceño, 2010).

En el caso de fuentes dentro del mercado financiero., las principales son:

1. Líneas de crédito: se solicitan las fuentes en una entidad financiera, aceptando las condiciones dadas en el contrato.

2. Descuento de cheque, otorgado por la entidad financiera donde el solicitante posee una cuenta corriente. Es una deuda de corto plazo de mayores costos, dado que el interés se cobra por día (Lira Briceño, 2010)

3. Pagaré, es una promesa de pago que se firma a favor de aquel que otorga los fondos. Este compromiso incluye una suma fijada de dinero como pago y el plazo de tiempo para realizar el mismo.

4. Leasing, para acceder a los fondos, la empresa solicitante cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas durante un determinado periodo de tiempo. Al término del contrato, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una opción de compra sobre el bien (Barreira, 2012). Facilita la obtención de fondos para aquella Pyme que tiene deficiencias en la exposición de sus estados contables, lo que imposibilita la aprobación de otras fuentes de financiamiento.

5. Factoring, el solicitante de los fondos le cede el derecho a cobro de sus deudas. Al precio solicitado se les descuenta los intereses, que se pagan por adelantado. Es una fuente de corto plazo que no puede exceder los 180 días (Lira Briceño, 2010)

6. Crowdfunding, en este caso el solicitante recibe fondos de un grupo colectivo para financiar un proyecto en particular. Esta nueva forma de financiamiento se realiza en el canal online, siendo convenientes para financiamientos de inversión. Consiste en financiar un proyecto a través de donaciones colectivas (Ballet, 2013)

7. Hipoteca, para la solicitud de los fondos, se entrega en garantía una propiedad, que, en el caso de no cumplir con los correspondientes pagos, el acreedor puede ejecutar el inmueble y adquirir la propiedad.

Como se estableció, otras fuentes de financiamiento disponibles son los provenientes de organismos del Estado, en función de una política activa de desarrollo

productivo. Las Pymes que obtienen el certificado de MiPymes, queda habilitado a acceder a beneficios fiscales, líneas de financiamiento con tasa subsidiada por el FONDEP, planes de asistencia técnica y otros programas que llevan adelante el Ministerio de Desarrollo Productivo y demás organismos del Estado. Hay préstamos enfocados para financiamiento de capital de trabajo y otros para inversiones, ofrecidos a tasa subsidiaria, tanto en organismos públicos o bancos habilitados por el Estado Nacional.

Si se tienen en cuenta que, en el año 2021, solo se han inscripto menos del 40% del total de pymes, existe un universo mayor de 60%, que no está empleando este tipo de fuente de financiamiento (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Las Pymes están comenzando a observar que, dentro del mercado de capitales, existen otras alternativas para el financiamiento. Según el informe de marzo del 2021 de la Comisión Nacional de Valores, se puede establecer que el financiamiento incrementó un 68%, lo que se expone en la siguiente figura:

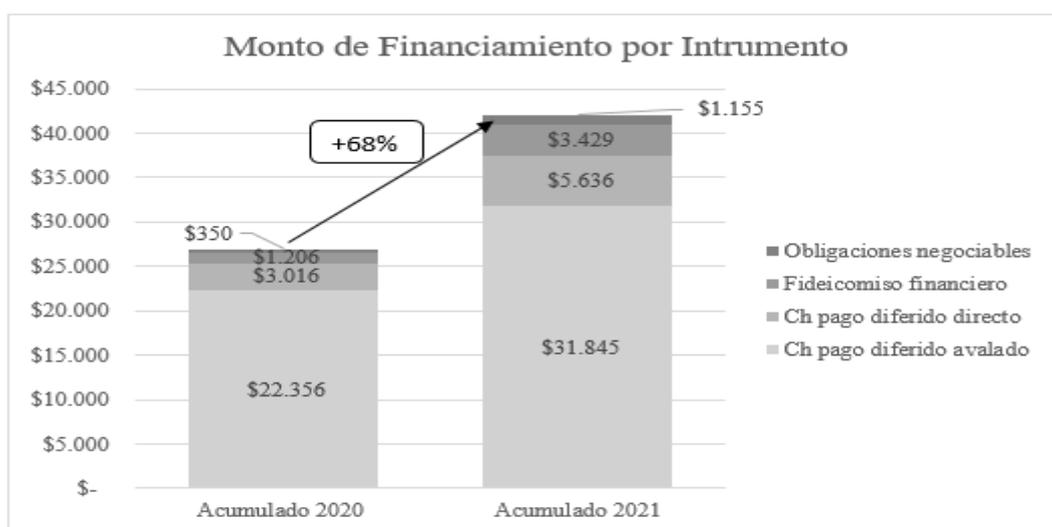


Figura 1 Evolución del financiamiento Pyme Marzo 2021

Fuente: (Comision Nacional de Valores, 2021, pág. 20)

Para Ramírez (2011), ante las dificultades de acceder al financiamiento en el mercado financiero, una alternativa es el mercado de capitales. Si bien Argentina posee un bajo desarrollo de este mercado, se pudo observar que, tras la salida de la convertibilidad, con una devaluación de la moneda y ruptura de la cadena de pagos, desaparecieron las fuentes de financiamiento tradicionales para todo tipo de empresas, pero el mercado de capitales se mantuvo activo.

Las herramientas más utilizadas por las Pymes se exponen en la siguiente figura:

<p>Descuento de Cheque de Pago Diferido</p>
<ul style="list-style-type: none"> • El mercado permite adelantar el cobro de sus cheques de pago diferido, por medio de la comercialización a una tasa de interés futura, siendo el plazo máximo de 360 días. Los sistemas de negociación de los cheques de pago diferido son: • Cheque patrocinado: la autorización la otorga la Bolsa de Comercio, para que la empresa grande o PyME pueda emitir cheques para el pago a proveedores para su negociación en el mercado de capitales. • Cheque avalado: es el más utilizado, donde las Pymes pueden negociar cheques propios o de terceros por medio de una Sociedad de Garantía Recíproca, siendo esta la autorizada por la Bolsa de Comercio a comercializar los cheques garantizando el pago por un aval emitido por la Sociedad de Garantía Recíproca.
<p>Pagaré bursátil</p>
<ul style="list-style-type: none"> • Es un documento de deuda que puede ser negociado por las Pymes por medio del aval otorgado por la Sociedad de Garantía Recíproca. En este caso, el plazo máximo es de 3 años, convirtiéndose en una herramienta de financiamiento de mediano plazo.
<p>Obligaciones Negociables</p>
<ul style="list-style-type: none"> • En este caso la Pyme emite bonos de deuda para ser negociados, donde se comprometen a devolver los fondos recibidos a lo que se sumará la tasa pactada. Esta herramienta permite obtener fondos aun con contextos de crisis económica a un menor costo de financiación y logra reconocimiento en el mercado de capitales.

Figura 2 Herramientas de financiamiento Pyme en el Mercado de Capitales

Fuente: (Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 2019).

Siguiendo con el análisis y exponiendo la falta de garantías para las Pymes, surgen las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Estas entidades tienen como objetivo principal, otorgar garantías o avales a las Pymes para facilitar el acceso al crédito, tanto en el mercado de capitales como en el mercado financiero. Estas SGR están formadas por socios protectores y socios partícipes. Los socios protectores conforman un Fondo de Riesgo con sus aportes, siendo este el que se utiliza para responder en caso de incumplimiento de la Pyme tomadora del crédito (Ministerio de Desarrollo Productivo , 2020)

Para Santa María (2012), las Sociedades de Garantía Recíproca permitieron resolver los problemas de acceso al financiamiento de las Pymes (Socios Partícipes), mejorando las condiciones de acceso al financiamiento. Además, reciben asesoramiento, exponiendo las diferentes opciones en todos los mercados, en función a su actividad y el sector donde se desarrolla.

Otra herramienta para financiarse es la Factura de Crédito Electrónica, la cual permite obtener fondos para el financiamiento del capital de trabajo, mediante el cobro anticipado de su factura de venta. El fin de la creación de esta herramienta es permitir incrementar la productividad de la Pyme, mediante el cobro anticipado de los documentos por cobrar emitidos a sus clientes por la venta de productos o servicios. La emisión de una factura de crédito electrónica es obligatoria para MiPymes emisoras de comprobantes electrónicos a empresas grandes y MiPymes adheridas como receptoras al régimen de Factura de Crédito Electrónica. (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

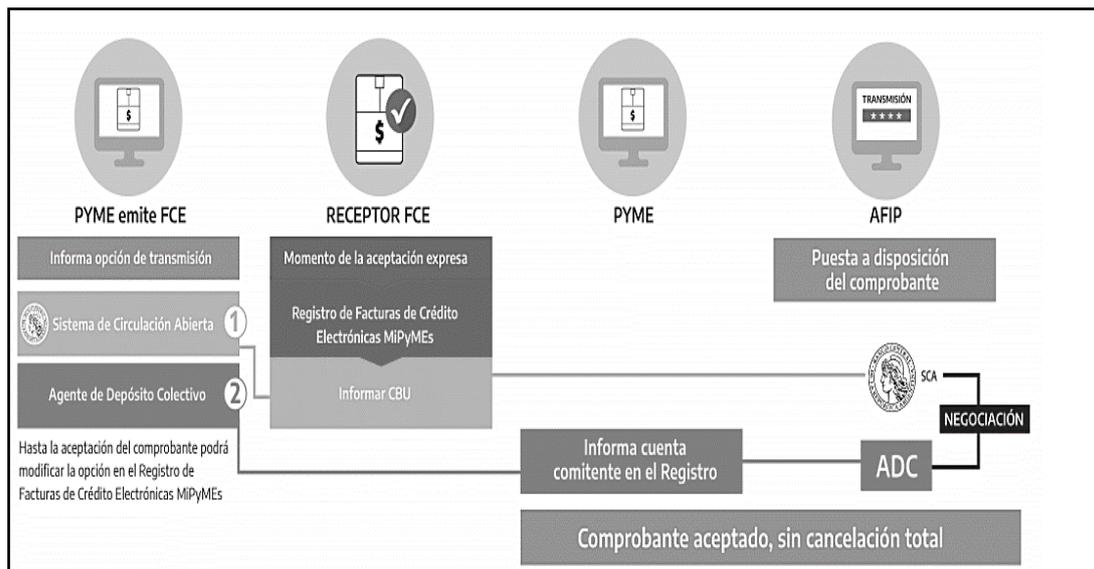


Figura 3 Circulación Abierta de la Factura de Crédito Electrónica

Fuente: (AFIP, 2021)

Cuando las Pymes emiten una factura de crédito electrónica pueden optar por transferirla a un Agente de Depósito Colectivo para su comercialización en el Mercado de Capitales o al Sistema de Circulación Abierta (regulado por la comunicación A 7219 del Banco Central de República Argentina) buscando su cobro anticipado en el sistema bancario. Ya aceptada la factura se convierte en un título ejecutivo y valor no cartular, por lo que está en condiciones de ser negociada para obtener su cobro anticipado a través del Mercado de Capitales o del Sistema Bancario. Será utilizado para operaciones de compraventa de bienes o locación de cosas muebles, servicios u obra y su monto total deberá ser igual o superior a \$195.698. Una condición necesaria es que ambas partes tengan domicilio en el territorio nacional. (AFIP, 2021).

Indagando sobre trabajos de financiamiento de las Pymes, se expone lo establecido por Ferraro (2011), quien estableció que en los países de Latinoamérica los mercados financieros están segmentados y se efectúa una discriminación hacia las Pymes.

Las elevadas tasas de interés con respecto al tamaño de la empresa y el uso del autofinanciamiento y pasivos operativos como principal fuente de fondos, exponen la existencia de dificultades para el acceso al crédito.

Según el informe de la Fundación Observatorio Pyme (2013), existe una gran cantidad de Pymes de todos los sectores de la economía, que establecieron que han tenido que detener el avance de sus proyectos de inversión por la falta de financiamiento, lo que expone que trae un impacto negativo sobre la inversión. El 60% de las encuestadas por la entidad establecieron que utilizan como fuente de financiamiento fondos propios. Desde el lado de las entidades financieras establecieron que consideran de “alto riesgo” al segmento Pyme, siendo el promedio de rechazo entre un 15% y el 20% de las solicitudes de crédito.

Para Di Marco (2019), los diferentes estudios establecen que las Pymes familiares desarrollan su actividad en un ambiente altamente competitivo con productos sustitutos. A su vez presentan limitaciones propias como bajo flujo de caja, dificultades para acceder a créditos bancarios, dificultades para incorporar nueva tecnología y un pensamiento que analiza todo el tiempo como sobrevivir por las situaciones de crisis constantes, por lo que tienen aversión a la toma de créditos en entidades financieras. Según su investigación pudo comprobar que las políticas establecidas para reducir las tasas de interés para el acceso al crédito bancario tuvieron un impacto positivo. Las Pymes familiares de Colombia utilizaron estos fondos para expandirse, y en particular, destinarlos en lograr la eficiencia del área de comercialización, dado que buscaban incrementar las ventas, ganar un lugar en el sector y finalmente, incrementar el valor de la Pyme (Di Marco , 2019)

La capital de la provincia de Córdoba fue fundada 6 de julio de 1573. La traza original tenía 70 cuadras y en la actualidad, está conformada por 17.790 manzanas con una población estimada, para el año 2019, de 1.446.201 habitantes. El sector productivo está compuesto en primer lugar, por el sector de industria manufacturera, servicios, construcción y una fuerte actividad comercial, donde el 70% de las empresas son de tipo familiar (Municipalidad de Córdoba, 2019).

Según el estudio del Centro de la Empresa Familiar UCC y el Ministerio de Industria de Córdoba, del total de Pymes que nacen en Córdoba, el 90% cierran entre los 2 y 5 años. Esto expone que la cantidad de Pymes, en valores absolutos, no ha crecido y las que están activas, están en búsqueda de consolidarse para mantenerse. Si se considera que las Pymes son más capaces de adaptarse a las circunstancias cambiantes del mercado y a los ciclos económicos y generadoras de empleo, es necesario determinar cuál es el motivo que impide la creación de nuevas empresas y que las existentes logren la sustentabilidad. En función a los antecedentes, existe una limitación al financiamiento para las Pymes ofreciendo tasas altas, poco accesibles para las mismas. Conjuntamente, se observa que la autofinanciación es una de las principales herramientas de financiamiento utilizadas por los directivos de las Pymes, generando que solo el 40% pueda continuar con sus proyectos de inversión. Teniendo en cuenta estas observaciones, surge como interrogante, ¿es la falta de financiamiento lo que impide el desarrollo y la sustentabilidad de las Pymes en la Ciudad de Córdoba? En situaciones de contexto de inestabilidad económica, con una contracción de la demanda y de alta inflación ¿El acceso al financiamiento les permitiría paliar la crisis y mantenerse en el mercado? ¿Tienen conocimiento las Pymes, de todas las herramientas existentes en el mercado?

Habiendo desarrollado estos interrogantes se tendrá como meta los siguientes objetivos:

Objetivo General:

- Analizar la problemática que presentan las Pymes de la Ciudad de Córdoba en relación al acceso del financiamiento para mejorar su desarrollo y competitividad en un contexto de inestabilidad, en el año 2021.

Objetivos Específicos:

- Describir las alternativas de financiamiento empleadas por las PyMEs familiares de la Ciudad de Córdoba en contextos de crisis y las dificultades que presentaron al acceder a las mismas.
- Investigar las alternativas de financiamiento disponibles para Pymes de la ciudad de Córdoba en contextos de crisis.
- Analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento utilizada por las Pymes, en el actual contexto de inestabilidad financiera.

Métodos

Diseño

Considerando el lineamiento temático del presente trabajo de manuscrito científico, el mismo tuvo un alcance de tipo descriptivo, ya que se buscó determinar si el acceso al financiamiento permitiría mejorar su desarrollo y competitividad en un contexto de inestabilidad. Para ello se analizaron diferentes casos y se realizaron entrevistas para tener una observación más amplia del problema planteado.

En el caso del enfoque de investigación fue cualitativo ya que la recolección de datos se enfocó en la descripción de situaciones ante el financiamiento de las Pymes familiares de la ciudad de Córdoba, capital de la provincia.

Finalmente, se optó por el diseño de investigación no experimental transversal, ya que la información es recolectada en un momento específico, y con la misma, se pretendió determinar las oportunidades de financiamiento de las Pymes familiares de la ciudad de Córdoba, capital de la provincia.

Participantes

La población definida fueron las pymes familiares de la ciudad de Córdoba, capital de la provincia homónima. Posteriormente se definió la muestra utilizando como técnica de muestreo, no probabilística intencional. De esta forma, la muestra quedó integrada con cinco (5) pymes familiares de dicha localidad, exponiendo sus características en el anexo N°1. Se le entregó un consentimiento informado aprobando la integración para la presente investigación (Anexo 2 Modelo de Consentimiento).

Instrumentos

Los instrumentos de investigación utilizados fueron en primer lugar la recopilación bibliográfica de autores especializados sobre financiamiento, en particular de Pymes y Pymes familiares, artículos de revistas especializadas, informes estadísticos, páginas web de organismos nacionales (Indec, Ministerio de Desarrollo Productivo, Ministerio de Justicia, Banco Central de la República Argentina, etc.) como también trabajos de grado donde la línea temática sea similar a la del presente trabajo. Y finalmente, entrevistas semiestructuradas. Para llevar adelante las entrevistas, se creó previamente un listado de preguntas en base al tema analizado con el fin de facilitar la tarea del entrevistador, dejando las mismas, plasmadas en el Anexo N°1.

Análisis de Datos

El análisis de los datos se inició con información obtenida por medio de la recolección bibliográfica e investigaciones sobre el tema de Pymes y el financiamiento de las mismas, lo que permitió armar el marco teórico, establecer la pregunta de investigación y definir los objetivos del trabajo.

Los datos obtenidos de las entrevistas fueron clasificados en función a cada objetivo específico planteado. Se indagó sobre las fuentes de financiamiento y las dificultades para el acceso de fondos ante la situación de crisis imperante. También se analizó la información comparando las experiencias de cada Pyme familiar de la ciudad de Córdoba.

Resultados

A continuación, se exponen los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas a las Pymes familiares, en función a los objetivos específicos definidos.

O Especifico 1: Describir las alternativas de financiamiento empleadas por las PyMEs familiares de la Ciudad de Córdoba en contextos de crisis y las dificultades que presentaron al acceder a las mismas.

Se expone en la siguiente tabla las alternativas de financiamiento utilizadas según las entrevistas.

Tabla 3 Alternativas de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares en contextos de crisis

	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Recursos propios	Si, falta de fondos	No	Si, falta de fondos	Si, falta de fondos	No
Préstamos familiares	Si, falta de fondos	No	No	No	No
Ganancias no distribuidas	No	No	No	No	Si, para continuar la actividad
Acuerdo con proveedores	No	Si, primera opción	No	Buscó acuerdos	Si, primera opción
Dto cheques pago diferido	No	Si, para contar con liquidez	No	No	Si, para contar con liquidez
Fondo Semilla (incubadora)	No	No	Si, adquisición maquina	No	No
Préstamos bancarios	Consultó	No	consultó	No	No
Sociedad de Garantías Reciproca	No	No	No	No	Si, buscando garantía

Fuente: Datos recabados por el autor.

Luego de consultar sobre las fuentes de financiamiento utilizadas, se indagó sobre las dificultades observadas para acceder a las mismas y el destino de los fondos para caracterizar sus necesidades

Tabla 4 Herramientas de financiamiento y dificultades observadas

	Crisis	Herramienta	Toma de decisión	Dificultad
P 1	1991, 2001, 2016, 2020	Fondos propios y préstamos de familiares	Se acordó con todos los miembros de la familia propietaria.	Sin dificultades
		Préstamo bancario en la entidad donde es cliente	Se habló en una reunión sobre la posibilidad, se aprobó la búsqueda de financiamiento	Luego de consultar a la entidad donde es cliente, no logró cumplir con todos los requisitos
P 2	2001, 2016, 2020	Acuerdo con proveedores	Decisión del fundador sin intervención de los otros miembros de la familia propietaria	Sin dificultades
		Dto cheques pago diferido		Sin dificultades
P 3	2001, 2016, 2020	Fondos propios	Decisión de la dirección, sin la consulta a los demás miembros	Sin dificultades
		Fondo semilla	El hijo del fundador trajo la propuesta	Sin dificultades
		Préstamo bancario en la entidad	Se acordó con todos los miembros de la familia propietaria.	Luego de consultar a la entidad, no logró cumplir con los requisitos
P 4	2016, 2020	Fondos propios	Decisión del fundador, sin intervención de la familia	No
		Negociación con proveedores		Sí, no logró acordar mayores plazos de pago
P 5	2001, 2016, 2020	Ganancias no distribuidas	Decisión del fundador con la aprobación de los miembros de la familia propietaria	Sin dificultades
		Acuerdo con proveedores	Decisión de la dirección de la empresa, sin la intervención de la familia	Sin dificultades
		Dto cheques pago diferido		Sin dificultades
		Sociedad Garantía Recíproca	Decisión del fundador con la aprobación de los miembros de la familia propietaria	Sin dificultades, ha presentado los EECC y demás documentación solicitada

Fuente: Elaboración propia en base a entrevista

Es decir que el 80% de las entrevistadas, utilizó financiamiento interno sin presentar problemas, acordando con los miembros de la familia propietaria.

El 100% buscó una fuente externa, estableciendo que ninguna accedió a un crédito en una entidad financiera. El 40% descontó cheques de terceros y solo una está buscando obtener una garantía para acceder a un préstamo a una tasa más conveniente.

O. Especifico 2 Investigar las alternativas de financiamiento disponibles para Pymes de la ciudad de Córdoba en contextos de crisis.

En este punto, haciendo un relevamiento de las alternativas de financiamiento disponibles para Pymes de Córdoba, en base a fuentes bibliográficas, se expusieron las alternativas de financiamiento según lo comunica la Secretaria de Planeación y Modernización, Municipalidad de Córdoba (2021)

Tabla 5 Alternativas de Financiamiento

Asistencia financiera	
• Créditos para Capital de trabajo – disposiciones del BCRA A6937	Monto: El máximo será el equivalente a la nómina salarial registrada en último F.931. Tasa: fija anual del 26%. Plazo: de 180 días
• Asistencia financiera a MiPyMEs	Destino: capital de trabajo Tasa: 19% anual fija en pesos Garantía: con aval de SGR Plazo: hasta 12 meses.
• Financiamiento MiPyMEs - Banco de Córdoba	Destino: para el pago de haberes y tendrán un monto máximo equivalente a una nómina salarial (empleo registrado F931). Plazo: hasta 12 meses con hasta 6 meses de gracia para capital e intereses. Tasa: fija y en pesos de 24 % y no tendrá gastos de otorgamiento
• Crédito para inversión Productiva MiPyMEs - BICE	Beneficiarios: para impulsar la reactivación productiva de las MiPyMEs. Destino: adquisición de bienes de capital e instalaciones. Monto: hasta \$75.000.000 Plazo: 84 meses con periodo de gracia de hasta 24 meses Tasa: 24% durante los primeros 24 meses. Tasa bonificada por el FONDEP hasta el 12% anual durante los tres primeros años
• Programa REPRO II – Ministerio de Trabajo, empleo y SS. Res. 266/21	Beneficiarios: empresas de actividades no críticas que dejaron de ser beneficiarias del Salario Complementario ATP, de acuerdo a la situación económica, patrimonial y financiera de las mismas. Modalidad: Aporte no reembolsable de una suma dineraria a abonar a los trabajadores. Monto: Sector no crítico, \$9000 por cada relación laboral activa. Duración: DOS (2) meses. Los empleadores podrán inscribirse nuevamente al Programa, durante el último mes de vigencia del beneficio.
• Crédito para Reactivación Productiva - FONDEP	Destino: adquisición de bienes de capital e instalaciones y capital de trabajo asociado al proyecto. Monto: hasta \$15.000.000. Plazo: 84 meses con periodo de gracia de hasta 12 meses Tasa: 18% TNA
• Nuevo régimen de factura de crédito electrónica MIPYME (FCE)	Permite que las MIPYMEs puedan endosar, ceder y descontar Factura de Crédito Electrónica a través del Sistema de Circulación Abierta.
• Descuento de ECheq es la versión Electrónica del Cheque impreso y cheques de pago diferido	Se pueden descontar en el MAV, Byma y Caja de Valores, como también en el mercado financiero
• Descuento de Electrónica del Cheque impreso	Obtención de fondos de corto plazo, dentro del mercado financiero y de capitales
• Pagaré bursátil, fideicomiso financiero y obligaciones negociables	Obtención de fondos de mediano y largo plazo en el mercado de capitales
• Sociedad de Garantías recíproca	Facilitar el acceso al crédito a las MiPyMEs, otorgando garantías que mejoran sus condiciones de financiamiento en las entidades financieras, mercado de capitales, organismos públicos y proveedores. De esta forma, puede negociar con los acreedores un crédito, cheque o pagaré a una mejor tasa, tanto para inversiones productivas o capital de trabajo.
Medidas sobre impuestos y contribuciones	
• Régimen de facilidades de pago de AFIP- Extensión de plazos- Res. Gral. 4950/21	Objetivo: Permite financiar obligaciones incluidas en distintos planes de facilidades de pago incluyendo a planes de monotributistas y de ganancias y bienes personales, entre otros. No requiere pago a cuenta y ofrece la posibilidad de regularizar las obligaciones en hasta 6 cuotas. Se extienden hasta el 30/06/21 inclusive, la vigencia transitoria correspondiente a los planes de facilidades de pago, cantidad de cuotas y tasa de interés de financiamiento aplicable.

Fuente: Elaboración propia en base a Secretaria de Planeación y Modernización, provincia de Córdoba.

Las Pymes entrevistadas indicaron conocer algunas alternativas y sus respuestas fueron las siguientes:

- En el caso de los créditos en entidades financieras públicas y privadas: si las conocen como herramienta de financiamiento, pero no puede cumplir con los requisitos, (informalidad de su información contable, altas tasas de interés, falta de garantías).
- Factoring: es una herramienta conocida por el 40% de las entrevistadas. Al igual que los créditos, no la utilizaron por falta de requisitos a cumplimentar.
- Fondos Semilla: el 20% conoce esta alternativa (Pymes 3), utilizada para obtener fondos para la adquisición de una nueva máquina durante la crisis del 2021.
- Préstamos a través de sociedades de garantías recíprocas: el 20% conoce esta alternativa (Pymes 5), aun no lo ha logrado, está en proceso de evaluación.
- Herramientas del mercado de capitales: el 20% de las entrevistadas conoce que existen como fuente de financiamiento, descuento de cheques de pago diferido, pagaré bursátil, pero que no tiene previsto en el corto plazo utilizarlas. Los participantes 1,2, 3 y 4 no las conocen.

Objetivo Especifico 3 Analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento utilizada por las Pymes, en el actual contexto de inestabilidad financiera.

Seguidamente, se procedió a analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento en el actual contexto de inestabilidad financiera. En la siguiente tabla, se expone las fuentes utilizadas por cada participante y si fue adecuada para paliar la situación de crisis.

Tabla 6 Fuente de financiamiento y su conveniencia para paliar la crisis

Part.	Fuente	Utilizacion	Adecuada para situacion de crisis
1	Fondos propios y de familiares	Prolongar el plazo de pagos.	No, sigue buscando nuevas fuentes de financiamiento para acceder a fondos
2	Acuerdo con proveedores	Contar con mayor cantidad de materiales	Solo para contar con stock en epoca de contraccion y expandir el plazo de pago
	Descuento de cheques de pago diferido	Contar con liquidez	Si, dado que permiti6 cubrir el incremento ante la mora del pago de los clientes
	Credito bancario	Para el desarrollo de la actividad en epoca de crisis.	No, por los altos costos no sirve en situacion de crisis
3	Fondos propios y familiares	Incrementar la liquidez	Solo para contar con fondos
	Fondos semilla	Para ofrecer nuevos productos	Si, permiti6 colocar un producto nuevo en el mercado, incrementando las ventas.
4	Fondos propios y familiares	Contar con liquidez	No, esta buscando nuevas fuentes o piensa en cerrar la empresa.
5	Acuerdo con proveedores	Asegurar stock de materiales	Si, dado que permiti6 reducir el impacto de la inflacion y el costo de ventas.
	Descuento de cheques de pago diferido	Contar con mayores fondos	Si, porque permiti6 contar con fondos.
	Credito bancario	Para el desarrollo de la actividad en epoca de crisis.	No, porque es una alternativa de altos gastos financieros.
	Sociedad de Garantía Reciproca	Para negociar mejores condiciones en la solicitud de fondos	Aun no se ha utilizado esta fuente, esta en evaluacion. Se busca reducir los gastos financieros.

Fuente: Elaboracion propia en base a entrevistas.

Discusión

El presente trabajo de manuscrito científico se planteó con el objetivo de exponer la importancia del acceso del financiamiento para que una Pyme familiar que desarrolla sus actividades en la capital de la provincia de Córdoba, logre desarrollarse y ganar competitividad a pesar de encontrarse en un contexto de inestabilidad. Este objetivo surge por la opinión opuesta de diferentes autores y de la observación de la realidad vivida por las Pymes familiares cordobesas. Para Di Marco (2019), las Pymes desarrollan su actividad en un ambiente altamente competitivo con productos sustitutos. En particular, las Pymes familiares presentan limitaciones propias por su gestión informal, lo que, genera la imposibilidad de cumplir con los requisitos solicitados por las entidades financieras y la dificultad de acceder a fondos externos. La falta de fondos reduce la posibilidad de adquirir nuevas tecnologías, nuevos bienes de capital, ampliación de la planta o impulsar un nuevo proyecto, impidiendo la consolidación. En la misma línea, la Fundación Observatorio Pyme (2013), estableció que las Pymes detienen sus proyectos de inversión por la falta de financiamiento, impidiendo su desarrollo. Con una opinión opuesta, Bebczuk (2010), estableció que las Pymes familiares poseen bajo nivel de endeudamiento, por el temor de perder la libertad de gestión del patrimonio familiar. Conjuntamente, indicó el autor que el escaso otorgamiento de créditos, se debe a las pocas solicitudes de parte de las Pymes. En función a estas observaciones, y teniendo en cuenta que, en la provincia de Córdoba, las Pymes no logran superar los cinco (5) años de vida, surge como interrogantes si es la falta de financiamiento lo que impide el desarrollo y la sustentabilidad de las Pymes en la Ciudad de Córdoba. Dado que Argentina transita constantes crisis económicas, también se plantea como interrogante si el acceso de financiamiento le permitiría lograr consolidarse, si conocen todas las alternativas de

financiamiento disponibles y finalmente si le permitiría paliar la crisis y mantenerse en el mercado.

En primer lugar se indagó sobre las diferentes alternativas de financiamiento utilizada por las PyMEs familiares de la Ciudad de Córdoba en contextos de crisis. El 100% de las Pymes familiares entrevistadas han establecido que recurrieron a diversas alternativas de fondos para financiar su actividad. Esto concuerda con lo establecido por Venturi (2012), que expuso que las Pymes familiares buscan fondos para el desarrollo de su actividad, independientemente la fuente empleada. En el caso de fuentes internas, considerando dentro de las mismas, aportes propios, préstamos de familiares y ganancias no distribuidas, el 80% de las entrevistadas recurrió a esta alternativa para financiarse. Según lo indicaron en su estudio, Carroz y Molina (2020), si la Pyme familiar no realiza una administración eficiente de sus recursos, el financiamiento interno no le alcanza, debiendo recurrir a financiamiento de terceros o externas. En el caso de las Pymes familiares de la capital de la provincia de Córdoba, el 100% buscaron fondos de alternativas externas, donde el 40% recurrió a más de una fuente de financiamiento. En primer lugar, el 60% de las entrevistadas buscaron financiamiento realizando nuevos acuerdos comerciales con los proveedores, de forma de ampliar el plazo de pagos. El 40% de las Pymes familiares de la capital cordobesa recurrieron al financiamiento en una entidad bancaria, solicitando un crédito y descuento de cheques de pago diferido. Y finalmente, solo dos (2) de las Pymes entrevistadas utilizaron como fuente de financiamiento externo, la solicitud de un fondo semilla y la solicitud de una garantía en una Sociedad de Garantía Recíproca. Esto expone una falta de conocimiento de las fuentes de financiamiento, generado por una gestión informal y falta de capacitación de

los dirigentes, lo que restringe la elección de las alternativas de financiamiento, en relación a lo establecido por Di Marco (2019).

Siguiendo con el análisis de las alternativas de financiamiento, la discusión continuó con la determinación de las dificultades que presentaron las Pymes familiares de la capital de la provincia de Córdoba para el acceso a las mismas. Para Venturi (2012) en épocas de crisis, las Pymes familiares buscan financiamiento, de forma de obtener fondos para sobrevivir y salir adelante. Las entrevistadas indicaron que han transitado varias crisis económicas, donde la de mayor antigüedad (38 años), transitó cuatro (4) crisis económicas (1991, 2001, 2016, 2020), y la de menor antigüedad (18 años), dos crisis económicas (2016 y 2020). Como ya lo indicaron, el 100% recurrió a diferentes alternativas para financiarse, exponiendo que las Pymes familiares de la ciudad de Córdoba, han requerido fondos para transitar dichas crisis, verificando lo establecido por Venturi (2012).

En el caso de las dificultades, para el financiamiento interno, las Pymes alegaron que no tuvieron problemas, a pesar que, solo el 50% de las que recurrieron a esta fuente de financiamiento, solicitó aprobación de todos los miembros de la familia propietaria. Continuando con las alternativas de financiamiento externa, en el caso de la búsqueda de nuevos acuerdos comerciales con los proveedores, del total que seleccionó esta alternativa (3 de las entrevistadas) solo dos de las Pymes familiares lograron acordar mayores plazos mayores con los proveedores. En el caso del descuento de cheques de terceros, las entidades financieras aprobaron la solicitud, porque eran clientes de la entidad bancaria. Esta situación, no se replicó cuando solicitaron créditos en dichas entidades. El 40% de las entrevistadas solicitaron crédito, pero ninguna logró cumplir con los requisitos

solicitados y las altas tasas de interés. Para Rojas (2017), esta situación se debe a la informalidad del procesamiento de su información, lo que impide a las entidades financieras su evaluación, incrementando los gastos de financiación para reducir los riesgos de incobrabilidad. Solo dos de las Pymes familiares entrevistadas de la ciudad de Córdoba, es decir, un 40%, conocían otra forma de financiamiento. Una recurrió a un financiamiento por medio de un Fondos Semilla, por su baja tasa de interés y la segunda, solicitó una garantía en una Sociedad de Garantía Recíproca, donde no tuvo inconvenientes para cumplir con la documentación necesaria para la evaluación. Una vez obtenida la garantía, mejoraron las condiciones de acceso al financiamiento, como lo establece Santa María (2012).

Estos dos casos, exponen la importancia del conocimiento de las diferentes opciones de financiamiento, de forma de lograr la obtención de fondos para el desarrollo de la actividad.

Según Venturi (2012) y Ramírez (2011), uno de los problemas que enfrentan las Pymes familiares es la falta de financiamiento, lo que les impide crecer y consolidarse. Ante las dificultades de acceso según lo publicado por el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), desde el Estado se establecieron nuevas líneas de crédito, como elementos para reactivar la economía. En base y con el planteo del objetivo específico 2, se investigó sobre las alternativas de financiamiento disponibles para Pymes de la ciudad de Córdoba en contextos de crisis, extraído del portal de la Municipalidad de Córdoba (2021).

Para obtener financiamiento para el giro normal de la actividad, durante la crisis 2021, se establecieron las siguientes líneas de financiamiento:

Financiamiento capital de trabajo	Créditos para Capital de trabajo – disposiciones del BCRA A6937
	Asistencia financiera a Mipymes
	Financiamiento MiPymes - Banco de Córdoba
	Programa REPRO II – Ministerio de Trabajo, empleo y SS. Res. 266/21
	Nuevo régimen de factura de crédito electrónica MIPYME (FCE)
	Descuento de EChEq es la versión Electrónica del Cheque impreso y cheques de pago diferido

Figura 4 Alternativas de financiamiento para capital de trabajo

Fuente: Municipalidad de Córdoba (2021) y Ministerio de Desarrollo Productivo (2021)

El 100% de las Pymes familiares entrevistadas de la capital de la provincia de Córdoba, no tienen conocimiento de todas las alternativas existentes para cubrir obligaciones de corto plazo. En el caso de los créditos en entidades financieras públicas y privadas: si las conocen como herramienta de financiamiento, pero no puede cumplir con los requisitos, (informalidad de su información contable, altas tasas de interés, falta de garantías).

El 40% de las entrevistadas enunciaron otra alternativa ofrecida por la entidad financiera, donde son clientes, el Factoring. Si bien, conocían la utilidad de la fuente de financiamiento, no pudieron cumplir con los requisitos para acceder a dicha fuente.

En relación al financiamiento para proyectos de inversión o adquisición de bienes de capital, las alternativas se exponen en la siguiente figura:

Financiamiento inversion, adquisición de bs de capital	Crédito para inversión Productiva Mipymes - BICE
	Crédito para Reactivación Productiva - FONDEP
	Pagaré bursátil, fideicomiso financiero y obligaciones negociable
	Fondo Semilla
	Sociedad de Garantías recíproca

Figura 5 Alternativas de financiamiento para inversión y adquisición bs de capital

Fuente: Municipalidad de Córdoba (2021) y Ministerio de Desarrollo Productivo (2021).

En este caso, solo una (1) de las entrevistadas conocía la obtención de fondos por medio del financiamiento de un fondo semilla, dado que la utilizó para la adquisición de una máquina. De igual forma, solo una (1) conoce la alternativa de acceso de financiamiento por medio de la obtención de una garantía por medio de una Sociedad de Garantía Recíproca. Según la entrevistada, está buscando financiarse a una tasa más conveniente. En el caso de las alternativas que existen en el mercado de capitales, solo el 20%, conoce las herramientas expuestas en la figura, pero a pesar de conocer sus ventajas como fuente de financiamiento, no tiene previsto en el corto plazo utilizarlas

Las respuestas obtenidas por las entrevistadas, demuestran la veracidad de las estadísticas del Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), donde solo el 40%, ha empleado las diferentes líneas de financiamiento, reduciendo la efectividad de las mismas.

Haciendo referencia al último objetivo específico, se indagó sobre la conveniencia de cada alternativa de financiamiento utilizada por las Pymes, en el actual contexto de inestabilidad financiera. Seguidamente, se procedió a analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento, en el actual contexto de inestabilidad financiera.

El 60% de las Pymes familiares entrevistadas de la capital de Córdoba, indicaron que se encuentran en una situación crítica ocasionada por la crisis generada por las restricciones establecidas como medidas sanitarias para reducir el impacto del COVID-19. La principal fuente de financiamiento para continuar activas, fueron los fondos propios y de familiares, de manera de no incrementar los gastos financieros, evitando el cierre de la entidad. Esta realidad, coincide con lo establecido por Venturi (2012), que estableció que las mismas utilizan financiamiento propio en periodos de situación de inestabilidad económica y como última alternativa recurrirán a fuentes externas para evitar el cierre. Para Muñoz, Nava y Rangel (2013), la característica que distingue a las Pymes familiares es la fuerza que poseen sus integrantes para mantener estable la organización, buscando orientar sus productos o servicios enfocados a cubrir las necesidades de los clientes, lo que las mantiene en actividad. Este comportamiento coincide solo con el 20% de las entrevistadas (Pyme 1), porque optó por ofrecer un producto diferente al que estaba comercializando. La nueva propuesta es una alternativa para la protección de las personas frente al virus del COVID-19, revirtiendo la caída de las ventas generada por las restricciones. Ante la necesidad de acceder a fondos para adquirir la nueva máquina, la Pyme familiar optó por el financiamiento por medio de un Fondo Semilla, adquiriendo de esta forma la nueva máquina y comenzar la producción.

El 80% de las Pymes familiares de la capital de la provincia de Córdoba, busca financiarse con varias fuentes de financiamiento para mantenerse activas, indicando que solo los fondos propios o de familiares, no son suficientes. Se observa una tendencia a seleccionar fuentes de financiamiento de alto costo, como los ofrecidos en el mercado financiero, en particular, créditos ofrecidos por entidades financieras y el descuento de cheques de pago diferido. Esta realidad coincide con lo establecido por Ferraro (2011), quien comprobó que los mercados financieros hacen una segmentación y discriminación hacia las Pymes, estableciendo elevadas tasas de interés con limitante para su acceso. En la misma línea está Rojas (2017), que estableció con su estudio las dificultades para el acceso de financiamiento, por la falta de conocimiento del mercado de crédito y la informalidad del procesamiento de los datos de la actividad, lo que impide tener conocimientos fehacientes del resultado de la actividad, limitando la evaluación por parte de las entidades financieras, incrementando los gastos de financiación.

Por ende y finalizando la discusión de los resultados obtenidos, se pudo determinar la importancia del acceso del financiamiento para que las Pymes familiares que desarrollan sus actividades en la capital de la provincia de Córdoba, logren desarrollarse y ganar competitividad a pesar de encontrarse en un contexto de inestabilidad. Durante los diferentes periodos de crisis que han atravesado, el acceso al financiamiento fue fundamental para poder cumplir con las obligaciones del giro normal de la actividad y mantenerse activas en el sector. Si se analiza el comportamiento de las Pymes familiares en la crisis del 2021, donde las restricciones impuestas para paliar las consecuencias del virus del COVID-19, han generado que las Pymes en todo el país se encuentren en una situación crítica, las diferentes alternativas de financiamiento no son efectivas. Desde el mercado financiero, se ha establecido una segmentación, limitando el

otorgamiento de créditos a las Pymes por medio del incremento de las tasas de financiamiento y el aumento de los requisitos para la aprobación de los créditos. Si bien desde el Estado, se han implementado líneas de crédito para reactivar la economía, la falta de difusión y la desconfianza a las políticas de gobierno, generan que no sean utilizadas por las Pymes. A pesar de esta situación, se pudo determinar que aquellas Pymes familiares que planifican su actividad y analizan las necesidades de sus clientes, pudieron cambiar de producto, revirtiendo la caída de las ventas, logrando una mayor presencia en el mercado. Conjuntamente, a esta nueva definición, el financiamiento fue esencial, para renovar el sistema de producción, exponiendo de esta forma, que el acceso al financiamiento permite a las Pymes familiares desarrollarse y lograr mayor competitividad.

Finalizando el presente trabajo, se puede mencionar como limitaciones el método para realizar el relevamiento de los datos y la cantidad de participantes. La técnica empleada para conformar la muestra fue el muestreo no aleatorio intencional, lo que genera un sesgo, reduciendo las posibilidades de realizar conclusiones generales. Como fortalezas, se pueden mencionar el aporte del presente trabajo sobre las Pymes familiares y la factibilidad de las acciones aplicadas. Esto permitirá, por un lado, exponer conocimientos para las Pymes sobre diferentes fuentes de financiamiento de forma que puedan tomar decisiones más ajustadas a la realidad económica. Y por el otro lado, exponer las falencias de las líneas de financiamiento establecidas por organismos públicos. Teniendo en cuenta cuáles son las causas por las que no acceden a las mismas, se podrá aplicar medidas correctivas para incrementar su acceso y reactivar la economía en general considerando situaciones de crisis económicas.

Concluyendo el presente trabajo se recomienda para futuras investigaciones incluir dentro de sus decisiones de financiamiento, el impacto de la inflación y la presión fiscal.

Referencias

- AFIP. (2019). *Definición de Pyme*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- AFIP. (2021). *Factura de Crédito Electronica* . Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3dBDZEi>
- AFIP. (2021). *Información sobre el Registro MiPyME*. Recuperado el 17 de 4 de 2021, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Ballet. (2013). *El crowdfunding: una forma de*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/36aMxOk>
- Barreira, E. (2012). *Contratos Bancarios*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3hfh301>
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (2019). *Instrumentos*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/instrumentos/>
- Camacho. (2016). *El L CROWDFUNDING: regimen juridico Financiamiento en ley 5/2015 L*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3dD52ze>
- Cardozo, Velazques y Rodriguez. (2013). *Revisión de la definición de Pyme en America Latina*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3ylSTX5>
- Centro de la Empresa Familiar y el Ministerio de Industria. (2019). *Observatorio de Empresa Familiar*. Recuperado el 2021, de el Centro de la Empresa Familiar UCC y el Ministerio de Industria
- Comision Nacional de Valores. (2021). *Informes Comision Nacional de Valores*. Recuperado el 22 de 4 de 2021, de <https://bit.ly/3jR5VIv>
- Di Marco . (2019). *CREDITO BANCARIO COMO FUENTE DE FINANCIAMIENTO*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2SP5288>
- Dirección General de Estadísticas y Censos; Ministerio de Economía, Hacienda y Finanzas. (2017). *Anuario Estadística Entre Ríos* . Recuperado el 09 de 2020, de <https://bit.ly/3jJibe1>
- Dubois; Spagnolo. (2016). *La Empresa Familiar en el Nuevo Derecho Privado*. Recuperado el 04 de 2020, de <https://bit.ly/2ToowAQ>

- Ferraro, C. (2011). *Eliminando Barreras: el financiamiento de las Pymes en America Latrina*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/2SIAMeW>
- Fundacion Observatorio PYME. (2013). *Inform especial: acceso al credito y crecimiento*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3w9fVPv>
- Lira Briceño. (2010). *Finanzas y financiamiento*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3qGHEpT>
- Mercado Argentino de Valores S.A. (2019). *Pagaré*. Recuperado el 04 de 2021, de <http://www.mav-sa.com.ar/productos/pagare/>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Se actualizaron los topes de las categorías para ser MiPyME*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3hdwjdL>
- Ministerio de Desarrollo Productivo . (2020). *Obtener una garantía por parte de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR)*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3huLsWT>
- Minsterio de Desarrollo Productivo. (2021). *Emitir una Factura de Crédito Electrónica*. Recuperado el 04 de 2020, de <https://bit.ly/3ydoTg0>
- Municipalidad de Córdoba. (2019). *Córdoba en Cifras 2019*. Recuperado el 2021, de <https://bit.ly/3jFp3ci>
- Pérez; Gutiérrez. (2016). *Empresas familiares: Conceptos y Teorias*. Recuperado el 04 de 2020, de <http://www.scielo.org.co/pdf/ean/n81/n81a08.pdf>
- Ramirez, M. (2011). *“Asimetrías Informativas entre los Bancos Comerciales y las Empresas PyMEs en La Plata y localidades vecinas”*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3jDxzsb>
- Resolución 220/2019. (s.f.). *Resolucion 220/2019-Texto Acutalizado por la Resolucion 19/2021*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3w8NjWR>
- Roca, M. (2011). *Herramientas de gestión financiera*. Createspace Independent Publishing Platform: Ediciones CAballero Bustamante.
- Salazar y Andres. (4 de 2014 de 2021). *Algunas consideraciones generales sobre*. Recuperado el 22 de 4 de 2021, de <https://bit.ly/2TmEag1>
- Santa María. (2012). *Las sociedades de garantías recíprocas en las pymes agropecuarias argentinas*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3xeAFab>
- Venturi. (2012). *EMPRESAS FAMILIARES” herramientas para su profesionalizacion y desarrollo*. Recuperado el 04 de 2021, de <https://bit.ly/3Aj12jH>

Anexo

Anexo N°1

	P.F. 1	P.F. 2	P.F. 3	P.F. 4	P.F. 5
F. inicio	1983	1999	1994	2003	1986
Sector	Comercial	Industrial	Textil	Comercial	Construcción
M. vta. anual	\$58.000.000	\$48.000.000	\$21.000.000	\$30.200.000	\$34.500.000
Dirección	2° generación	1° generación	1° y 2° generación	1° generación	1° y 2° generación
Familia trabajando	Hijos y nietos fundador,	Fundador, hijos, sobrinos	Fundadores (hermanos), hijos de ambos	Fundador, esposa, cuñado, hijos	Fundador, hijos
Empleados	54	30	10	28	40
C. MyPyme	si	si	no	no	no

Fuente: Elaboración propia

Anexo N°2 Consentimiento Informado para participantes de investigación

La presente investigación es efectuada por Maximiliano Jeremias Páez, estudiante de la carrera de Contador Público, de la Universidad Siglo 21. El objetivo de la misma es el estudio de las herramientas de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares de la ciudad capital de Córdoba en contextos de crisis, en particular el vivido en el año 2021. Si usted accede a participar en la entrevista, se le solicitará responder preguntas bajo el formato de entrevista. Esto demandará aproximadamente unos 240 minutos de su tiempo. La entrevista se grabará, para su posterior transcripción de respuestas. La participación es voluntaria. La información obtenida será confidencial y no se empleará para ningún otro propósito fuera de esta investigación. Sus respuestas serán codificadas usando un número de identificación para que las mismas sean anónimas. Una vez transcrita la entrevista, se destruirá la grabación. Si tiene algún interrogante durante la entrevista, puede realizar preguntas durante su participación. Igualmente, puede retirarse de la entrevista en cualquier momento sin que esta acción lo perjudique. Si alguna de las preguntas le parece incómodas, tiene el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Anexo 3: Entrevista.

1. ¿En qué fecha se constituyó la empresa?
2. ¿Cuántas personas trabajan?
4. ¿Cuál es la actividad económica desempeñada en la empresa y cuál es su estructura?
5. ¿Quién toma las decisiones estratégicas?
6. ¿Cómo evalúa la capacidad interna de la empresa para hacerle frente a las situaciones de crisis?
7. ¿Cuáles han sido los métodos de financiamiento empleados por la empresa?
8. ¿Cuál fue el destino de los financiamientos solicitados?
9. ¿Cómo mide el desempeño o rentabilidad de su empresa?
10. ¿se publica algún informe de desempeño o de logros de metas en la empresa?
11. De acuerdo a sus ventas ¿Qué participación tiene el nivel de deuda de su empresa?
12. Cuáles son los métodos empleados para afrontar los conflictos en la organización?
13. ¿Es el financiamiento de fácil acceso para su empresa?