

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito científico**

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad**

**Análisis del financiamiento en establecimientos gastronómicos de Córdoba**

**Analysis of financing in gastronomic establishments in Córdoba**

Alumna: Agustina Scolaro

Legajo: CPB05141

DNI: 41481052

Tutor: Alfredo González Torres

Argentina, noviembre, 2021

## **Resumen**

El trabajo de investigación se realizó enfocándose sobre las Pymes familiares de la provincia de Córdoba pertenecientes al rubro gastronómico, el cual ha sido fuertemente golpeado por el contexto de inestabilidad económica. Se consideró como problemática de estudio, la dificultad que estas organizaciones deben afrontar para llevar adelante sus operaciones diarias y la incapacidad para acceder a alternativas de financiamiento externas.

En tal sentido, se analizaron las situaciones particulares de una muestra de 5 Pymes familiares del sector mencionado, identificando las distintas fuentes y características del financiamiento utilizado por tales empresas, como también los requisitos solicitados en la instancia de demanda de financiamiento. Por último, en función de los resultados, se advirtieron alternativas de financiamiento actuales que fueron creadas especialmente para que estas empresas puedan afrontar y superar el contexto de inestabilidad, las cuales buscan crear las condiciones para su recuperación y crecimiento.

Teniendo en cuenta los resultados relevados, se pudo concluir que el ambiente externo influye en la capacidad de financiamiento de las Pymes familiares, no obstante el principal limitante a este se relaciona con aspectos internos, primariamente debido a la alta aversión al riesgo crediticio y de endeudamiento que presentan, lo que se encuentra asociado a las características de empresas familiares.

*Palabras clave: Pymes. Familia. Financiamiento. Inestabilidad. Gastronómico.*

## **Abstract**

The investigation had a focus on family SMEs in the province of Córdoba belonging to the gastronomic industry, which has been strongly hit by the context of the economic instability. The difficulty that these organizations must face to carry out their daily operations and the inability to access external financing alternatives was considered as a study problem.

In this sense, the particular situations of a sample of 5 family SMEs from the aforementioned sector were analyzed, identifying the different sources and characteristics of the financing used by such companies, as well as the requirements requested in the request for financing. Finally, based on the results, current financing alternatives were noted that were created especially so that these companies can face and overcome the context of instability, which seek to create the conditions for their recovery and growth.

Taking into account the results surveyed, it could be concluded that the external environment influences the financing capacity of family SMEs, however the main limitation to this is related to internal aspects, primarily due to the high aversion to credit risk and debt presented, which is associated with the characteristics of family businesses.

*Keywords: SMEs. Family. Financing. Instability. Gastronomic.*

## Índice

Introducción .....	1
<i>Presentación de antecedentes</i> .....	1
<i>Elementos teóricos esenciales</i> .....	5
<i>Descripción de la problemática</i> .....	12
<i>Objetivo general</i> .....	13
<i>Objetivos específicos</i> .....	13
Métodos .....	14
<i>Diseño</i> .....	14
<i>Participantes</i> .....	14
<i>Instrumentos</i> .....	15
<i>Análisis de datos</i> .....	15
Resultados .....	17
<i>Situación actual de las Pymes gastronómicas de Córdoba</i> .....	17
<i>Combinaciones de fuentes de financiamiento</i> .....	19
<i>Requisitos solicitados para acceder al financiamiento</i> .....	20
<i>Conocimiento sobre las Alternativas de financiamiento actuales (2021)</i> .....	21
Discusión.....	22
<i>Interpretación de los resultados</i> .....	22
<i>Limitaciones y fortalezas de la investigación</i> .....	28
<i>Conclusiones y recomendaciones</i> .....	29
<i>Recomendaciones para futuras líneas de investigación</i> .....	30
Referencias.....	31
Anexos .....	33

## Introducción

En el presente manuscrito científico se realizó un análisis sobre el financiamiento de las Pymes familiares del sector servicios y del rubro gastronómico de la provincia de Córdoba, teniendo en cuenta los contextos de inestabilidad en los cuales las mismas se desenvuelven, en este caso durante el período comprendido en el año 2021.

Las variables que se buscaron responder hacen alusión a los problemas que atraviesan actualmente las Pymes familiares del rubro gastronómico, relacionando estas dificultades a las necesidades de financiamiento. Luego, se identificaron las distintas fuentes de financiamiento que son utilizadas por estas Pymes familiares para poner en funcionamiento sus actividades. A su vez, se analizaron los procesos de solicitud de financiamiento, buscando advertir cuáles fueron los requisitos solicitados por las entidades otorgantes del financiamiento, identificando si las Pymes familiares pudieron dar respuesta a los mismos o bien no lograron acceder al financiamiento. Por último, se realizó un relevamiento para reconocer nuevas alternativas y opciones de financiamiento que pueden servirle a las Pymes familiares del rubro restaurantes para mejorar su situación y ayudarlas a transitar el contexto de inestabilidad del año 2021.

Para ello, se comienza con la interpretación de antecedentes que se relacionan con el objetivo de la investigación, además de abordar la temática del financiamiento desde el punto de vista del Contador Público y de las Pymes familiares. Esto contribuyó a establecer el estado de situación del financiamiento para las pequeñas y medianas empresas de gestión familiar y así plantear la problemática, objetivos y metodologías para analizar al conjunto de empresas tomadas dentro de la muestra, es decir sobre las Pymes familiares del rubro restaurante de la provincia de Córdoba.

### *Presentación de antecedentes*

Como primer antecedente se presenta el trabajo de investigación realizado por Allami y Cibils (2011) el cual fue titulado “El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009)” en donde se realizó un estudio sobre las alternativas de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas durante un contexto mundial de incertidumbre e inestabilidad, ya que los años 2002 a 2004 se encontraron marcados por la crisis económica argentina, y durante el 2008 a 2009 por la crisis financiera de escala mundial.

Como puede observarse, el uso de este antecedente contribuyó a identificar aquellas situaciones que debieron sobreponer las Pymes para lograr subsistir y desarrollarse en un contexto de alta complejidad como lo fue el de los períodos 2002-2009.

Allami y Cibils (2011) mencionan que el financiamiento es uno de los procesos más urgentes a ser solucionados para las Pymes, ya que éstas cuentan, en la mayoría de los casos, con un escaso nivel de acceso al financiamiento. Esta falta de accesibilidad lleva a las organizaciones a optar por alternativas tradicionales de financiamiento como lo son los créditos bancarios.

La restricción sobre el acceso al financiamiento se encuentra ligada a una falta de oferta crediticia desde las entidades bancarias hacia las Pymes, esto debido a que consideran a estas organizaciones como sujetos de alto riesgo, más aún cuando se trata de contextos de inestabilidad. En dichos entornos, las entidades endurecen los requisitos para la solicitud de financiamiento, principalmente en cuanto a la información y documentación que debe ser presentada por las organizaciones (Allami y Cibils, 2011).

La dificultad de acceder al financiamiento por parte de las Pymes radica entonces en la capacidad con la cuentan para generar la información documentada que les es solicitada, en donde se observa que en la mayoría de los casos, no cuentan con la posibilidad de respetar los diferentes lineamientos requeridos.

Puede observarse en base a lo planteado que las Pymes, al desenvolverse en un contexto de inestabilidad, presentan inconsistencias que afectan su posibilidad para acceder al financiamiento. Se considera que es comprensible que las entidades bancarias o financieras soliciten una serie de requisitos al momento de la solicitud de un crédito, más en entorno de inestabilidad económica, ya que en dichos contextos tienen a cerrar más organizaciones y por ende a generarse una acumulación de deudores morosos que difícilmente tengan la capacidad de pagar sus obligaciones en el corto y mediano plazo.

Empero, también se plantea que deben existir mecanismos que ayuden a las Pymes a superar estos inconvenientes, ya que si no existe un alto acceso al financiamiento las organizaciones se estancarán, sin promover crecimiento sobre la economía del país, profundizando aún más la inestabilidad.

En este sentido, tanto el Estado, las entidades financieras y las Pymes deben trabajar de manera conjunta para crear las condiciones de mayor inclusión financiera para las

personas y las organizaciones, ya que así se generara un flujo de productividad y crecimiento que traerá un beneficio sobre todo el país. De esta conclusión puede decirse que el financiamiento no debe ser considerado una vía para solucionar inconvenientes sino todo lo contrario para crear nuevas oportunidades y aprovecharlas.

El antecedente presentado ayuda a reconocer el estado de situación de las Pymes frente al financiamiento, además de advertir cuál es el rol de la banca durante los contextos de inestabilidad, observando que el financiamiento se ve restringido y que por ende las Pymes no logran ni sobreponer las barreras del entorno, ni cumplir con sus metas y expectativas, quedando a merced de la supervivencia absoluta en el mercado o bien al cierre de sus puertas.

Sin embargo, es importante tener en cuenta que el análisis de Allami y Cibils (2011) se realizó enfocando la temática sobre las entidades bancarias, es decir que es necesario analizar más a fondo las diferentes alternativas y fuentes de financiamiento que pueden ser utilizadas por las organizaciones durante estos contextos.

Como segundo antecedente se presenta la investigación realizada por Aguilar y Briozzo (2020) titulada “Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional”. En la misma se analiza el financiamiento y la gestión dentro de las empresas familiares.

El antecedente se encuentra íntimamente relacionado al tema bajo estudio, ya que permite reconocer las vicisitudes del ambiente interno de las organizaciones y su postura frente al financiamiento, además de que la investigación es reciente por lo que expresa resultados que no se encuentran lejos de realidad actual de las empresas familiares.

En el estudio se observa que las empresas familiares cuentan con características muy distintivas de las empresas no familiares. Entre ellas se destaca el hecho de su conformación y estructura organizacional, es decir formada por miembros de un grupo familiar, en conjunto con individuos que no necesariamente pertenezcan a la familia. Es así, que dentro de la gestión familiar se van creando papeles y roles muy marcados, los cuales también presentan intereses específicos para el futuro de la empresa (Aguilar y Briozzo, 2020).

En cuanto al financiamiento, Aguilar y Briozzo (2020) mencionan que en las empresas familiares rige un concepto puntual para este tipo de negocios al cual llaman

riqueza socioemocional. El mismo hace referencia justamente a los intereses que se mencionaban previamente, ya que el grupo familiar busca tres objetivos, los cuales pueden estar relacionados o a veces distinguirse generando conflictos entre los pares. Estos objetivos son la creación de las condiciones para crear un beneficio económico que de sustento al grupo familiar, el desarrollo y crecimiento de la empresa como organización en el mercado, y la posibilidad de generar una renta para aquellos que cuenten con una porción o la totalidad de la propiedad de la empresa.

Retomando el punto, la riqueza socioemocional se plantea como un suceso que incide en la falta de financiamiento por parte de las empresas familiares, ya que las mismas suelen tender a emplear fuentes de financiamiento internas en lugar de externas. La razón se encuentra en que no quieren endeudarse, ya sea a corto, mediano o largo plazo, impactando en las posibilidades para cumplir con todos los objetivos de la compañía.

Puede decirse en este punto que se observa la complejidad de gestionar a una empresa familiar y encarar un análisis sobre sus posturas frente al financiamiento. Se considera que, de emplear únicamente los fondos propios las empresas no contarán con suficiente capital o el mismo será limitado y escaso para invertir en los planes de desarrollo y crecimiento que se plantean las organizaciones, ya sea la expansión territorial, la participación de mercado, el incremento de nuevas líneas de productos/servicios, entre otros.

Entonces, se debe crear una cultura que permita romper con las barreras a la limitación del financiamiento, la cual en este caso no se genera por falta de oferta sino por una disminución en la demanda.

Aquí pueden relacionarse los dos antecedentes presentados, es decir que existen elementos externos como lo son los contextos de inestabilidad que endurecen los requisitos de financiamiento a través de terceros, disminuyendo la oferta, y por otro lado las particularidades de la empresa familiar que restringe la posibilidad de demandar financiamiento interno simplemente por no querer endeudarse con grupos ajenos a la familia.

Puede decirse entonces, que la temática del financiamiento sobre las Pymes y especialmente sobre las familiares, cuenta con un desarrollo para referenciarse sobre el mismo, en donde el planto de nuevos trabajos de investigación contribuyen a plantear



nuevos interrogantes y generar nuevas discusiones sobre cuáles son los mejores caminos a emplear para solucionar los inconvenientes.

Frente a esto, las organizaciones deben establecer un criterio objetivo para decidir si buscar financiamiento externo o bien financiarse con sus propios fondos, siempre procurando analizar ambos aspectos fuera de prejuicios personales, es decir que las entidades financieras no quieren brindar asistencia y por el otro que las empresas familiares no deben endeudarse.

Contando con este planteamiento de los antecedentes, se profundiza sobre las temáticas centrales del trabajo de investigación, en este caso sobre el financiamiento, las estrategias a implementar, herramientas que pueden ayudar a las Pymes a mejorar su condición, como también un repaso sobre las fuentes de financiamiento, ahondando sobre las dificultades que acarrearán las Pymes.

#### *Elementos teóricos esenciales*

Como se viene trabajando, el financiamiento es un elemento esencial en el funcionamiento de una empresa, ya que este contribuye a la consecución de los objetivos de la dirección, permitiendo el crecimiento de la organización en un sector determinado. De acuerdo con Aguiar Díaz (2009) el financiamiento puede definirse como el proceso mediante el cual un ente, organización o institución, adquiere fondos para destinarlos a una operación o a un recurso determinado, el cual le permitirá trabajarlo o ponerlo en funcionamiento de forma tal que se puedan generar los flujos suficientes para devolver el momento adeudado y crear un beneficio para la empresa.

En este sentido, Salinas (2017) menciona que el financiamiento es un aspecto que no puede faltar en las organizaciones, ya que desde sus inicios requieren de fondos para poner a funcionar sus actividades y desenvolverse en el entorno.

De manera similar, Gonzáles Urbina (2016) plantea de donde parte el financiamiento. Pues bien, tal como se explicaba en los antecedentes lo primero a tener en cuenta es la estructura de capital de una empresa, la cual se conforma por una estructura económica y otra estructura de financiamiento.

La estructura económica se encuentra compuesta por los Activos, por ejemplo por los inmuebles, mobiliarios, bienes de cambio, maquinarias, entre otros bienes de propiedad de la empresa que son utilizados primariamente para el funcionamiento de la empresa. Por

el contrario, la estructura financiera es aquella que permite que el Activo pueda ser trabajado, en otras palabras se basan en las obligaciones contraídas, ya sea con terceros, Pasivos, o los fondos propios de los propietarios, Patrimonio Neto (Gonzales Urbina, 2016).

Comprendiendo la estructura de capital de las empresas se pueden identificar las dos fuentes de financiamiento más generales desde su clasificación, es decir internas o externas, en donde las organizaciones deben procurar crear una estructura óptima de financiamiento, esto es, una combinación entre fuentes internas y externas, lo cual contribuirá a no generar un peso mayor sobre ninguna de los dos componentes de la ecuación, ayudando a la empresa a contar con una mayor capacidad de hacer frente a sus obligaciones en el corto, mediano y largo plazo (Salinas, 2017).

De esta manera, la primera clasificación que puede realizarse sobre las fuentes de financiamiento se basa en el origen de los fondos, es decir si provienen de terceros o si son internas. También existen otras formas de clasificar a las fuentes de financiamiento, ya sean por su plazo, destacando las fuentes de corto plazo, con un período de exigibilidad de 12 meses, o de largo plazo con un período mayor a los 12 meses. También pueden clasificarse las fuentes de financiamiento de acuerdo al destino, en este caso según qué tipo de activo se esté buscando financiar. Ahora bien, cualquiera de estas clasificaciones puede ayudar a identificar las distintas alternativas que presenta una organización para llevar adelante sus actividades (Aguar Díaz, 2009).

Comúnmente las pequeñas y medianas organizaciones suelen concentrarse especialmente en las fuentes de financiamiento internas, a las que Pesce, Esandi, Briozzo y Vigier (2015) llaman el autofinanciamiento, entre las cuales se encuentran:

- 1) Amortizaciones.
- 2) Provisiones o aporte de los socios/propietarios.
- 3) Fondos de reserva.
- 4) Beneficios retenidos o no distribuidos entre los socios/propietarios.

La razón por la cual las Pymes se concentran en el empleo de estas fuentes, además de que existe una dificultad para conseguir financiamiento externo, se basa en el costo sobre el cual se incurre, tanto desde los momentos previos, como en el proceso de financiamiento. En este sentido, la toma de decisiones se vuelve más fácil entre los

propietarios de la compañía, además de que no genera gastos administrativos, comerciales y costos financieros con entidades de terceros, permitiendo contar con un mayor margen de control sobre las operaciones organizacionales (Estrada, 2012).

Por otro lado, en cuanto al financiamiento externo, existe un amplio número de alternativas de financiamiento. Comúnmente este financiamiento se asocia únicamente al sector bancario pero existen otras alternativas que pueden ser empleadas para conseguir fondos, principalmente en los nuevos contextos organizacionales, ya que han surgido alternativas que contribuyen a una mayor inclusión financiera por parte de las empresas y la sociedad, facilitando la accesibilidad a los fondos (Herrera, 2020).

Entre las principales fuentes de financiamiento externas se pueden mencionar:

- 1) Créditos bancarios destinados a capital de trabajo: financiamiento brindado por entidades financieras para el abastecimiento de mercadería, insumos o pago de obligaciones con los empleados como sueldos y jornales, obligando a las organizaciones a devolver la deuda contraída más los intereses por la operación (Herrera, 2020).
- 2) Créditos bancarios destinados a proyectos de inversión: financiamiento brindado por las entidades financieras para el cumplimiento de objetivos de crecimiento y expansión de los negocios, ya sea en materia de infraestructura, diversificación, desarrollo de productos o de mercados, como también para planes de exportación, obligando a las empresas a la devolución total del préstamo más los intereses generados por la asistencia de la operación (Herrera, 2020).
- 3) Descuentos bancarios: se basan en líneas de financiamiento brindadas por las entidades financieras, especialmente los bancos para posibilitar el giro de dinero sin la necesidad de contar con los fondos suficientes en las cuentas corrientes de las empresas. Generalmente se les suele aplicar una alta tasa de interés para las operaciones, haciendo que uso se encuentre limitado por las empresas (Herrera, 2020).
- 4) Leasing: también conocido como arrendamiento financiero, se basa en un contrato a través del cual el arrendador del bien traspa el derecho de la utilización de un bien, generalmente bienes de capital, con la obligación del arrendatario de pagar cuotas por dicho derecho de uso a lo largo del período del contrato. Al finalizar el

contrato, el arrendatario cuenta con la posibilidad de extender el contrato, finalizarlo o quedarse con el bien frente al pago del excedente (Barral Rivada, 2013).

- 5) Factoring: también conocido como factoraje, se basa en una herramienta que permite el ingreso de activos líquidos gracias a la cesión que realiza la empresa en cuanto al derecho de sus cobros con una entidad financiera. La operatoria se basa en cobrar de manera anticipada facturas de deudas, sobre la cual se calcula una tasa de descuento, obteniendo la empresa el ingreso de dinero de manera rápida pero a un importe menor que la factura cedida (Ortiz Molina, 2015).
- 6) Documentos de pago a plazo: se basan en documentos de obligación de pago que emite una organización frente a otra empresa o individuo con el fin de adquirir un bien que será pagado una vez se cumpla la fecha planteada en el documento (Herrera, 2020).
- 7) Confirming o cesión de pagos: se basa en un servicio ofrecido por entidades financieras en un circuito de 3 partes, el proveedor o acreedor, el deudor o empresa solicitante y el banco. La operatoria implica que el banco realizará la gestión del pago con la posibilidad de girar el dinero anticipadamente a la fecha de vencimiento de la factura con el cobro de una tasa de descuento, es decir que el acreedor recibirá menor dinero del expuesto en la factura pero de manera rápida (Gutiérrez, 2017).
- 8) Crowdfunding: se basa en un procedimiento para adquirir fondos de interesados en un proyecto o emprendimiento innovador, contando con la posibilidad de generar intereses gracias a la inversión realizada. Suele utilizarse principalmente en emprendimientos tecnológicos o start-up (Ministerio de Economía, 2021).
- 9) Ayudas financieras promovidas por el Estado: se basan en programas de asistencia y acompañamiento brindados por el Estado y destinados a las Pymes para promover el desarrollo de la economía, generalmente asociados al pago de tasas de interés subsidiadas para aumentar las posibilidades de acceso de estas empresas (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).
- 10) Planes de financiación de deudas tributarias: refieren a planes promovidos por el Estado y entidades de recaudación fiscal con el objetivo de cancelar deudas

tributarias a tasas bajas de interés, facilitando la eliminación de dichas deudas para las empresas (AFIP, 2021).

Si bien se mencionaron algunas de las fuentes de financiamiento, existirán otras que dependerán en gran medida del sector y la actividad sobre la cual esté involucrada la empresa. No obstante, entre las más utilizadas se destacan las alternativas bancarias, los programas promovidos por el Estado, el acuerdo con proveedores y el uso de documentos de pago a plazo, también conocidos como cheques (Pinedo, 2019).

Ahora bien, como se ha planteado en la presentación de antecedentes, existen diferentes factores por los que una Pyme no cuenta con un alto grado de accesibilidad al financiamiento, los cuales, al igual que las fuentes, pueden clasificarse en factores de índole interno y externo.

Los factores externos en este caso son más perjudiciales para las Pymes porque las plantean en una posición desventajosa frente a las entidades oferentes de las líneas de financiamiento.

Barrientos Pizarro (2018) menciona que dentro de las barreras externas al financiamiento se encuentran los aspectos presentados en los antecedentes, tales como la falta de acceso a garantías de confianza, y la generación de la información que es solicitada por las entidades al momento de solicitar un crédito o alguna otra alternativa de financiamiento.

Sin embargo, Pinedo (2019) también menciona otros impedimentos ya desde un carácter técnico que también dificulta el acceso al financiamiento para las Pymes. En específico el autor expone que las tasas de interés no suelen ser competitivas para estas organizaciones, más aún en los contextos de incertidumbre y debilitamiento económico en donde las mismas suelen aumentarse debido a los requisitos de las entidades. Además, plantean que la información suele ser compleja de conseguir, no aquella que debe ser presentada por parte de la organización sino de las características de las distintas líneas de financiamiento.

A su vez Herrera (2020) menciona que dentro de los contextos de inestabilidad, como fue el caso del año 2020 con la presentación de la pandemia del Covid-19 se incrementaron los esfuerzos por parte de las organizaciones internacionales y del propio

Estado para generar alternativas de financiamiento que le permitieran a las Pymes contar con fondos suficientes para paliar la situación adversa frente a la cual se debían resguardar.

En este sentido, surgieron fuentes de financiamiento destinadas al mantenimiento y supervivencia de la Pyme, principalmente relacionadas al pago de los salarios de los empleados, al pago de las contribuciones patronales de estos, fondos destinados para capital de trabajo como la compra de mercadería o de materia prima (Herrera, 2020).

El autor expone además que los esfuerzos deben ser conjuntos ya que ambas partes, es decir las entidades financieras y las organizaciones deben procurar generar un ecosistema de financiamiento óptimo, permitiendo de esta manera no solo la supervivencia sino también el crecimiento a largo plazo (Herrera, 2020).

A estas dificultades también se le suma, tal como lo menciona Barrientos Pizarro (2018) a la complejidad en los trámites y a la burocracia que existe en los procesos de solicitud y aceptación en el destino de los fondos.

Como puede apreciarse, los contextos de inestabilidad generar inconsistencias en el mercado financiero que dificultan la posibilidad de que las Pymes puedan financiarse para sobreponer las dificultades. Además, estas barreras suelen ser complejas de superar por las Pymes debido a su falta de control sobre las mismas, en donde una de las posibles herramientas para evitar estos aspectos se basa en la planificación (Estrada, 2012).

En este sentido, se considera fundamental que las organizaciones lleven adelante un proceso de análisis continuo sobre las fuerzas del entorno, además de las variables de tipo económicas, políticas y tecnológicas, ya que a partir de un reconocimiento en su comportamiento se puede plantear un proceso a largo plazo para generar un beneficio sobre el crecimiento de las organizaciones, aunando esfuerzos en pos del cumplimiento de los objetivos de las Pymes (Estrada, 2012).

En efecto, las pequeñas y medianas empresas suelen desarrollar planificaciones desde el punto de vista operativo o de corto plazo y no desde una mirada a largo plazo, es decir que carecen del establecimiento de estrategias para cumplir con sus objetivos, llevando adelante un trabajo situacional en lugar de predecir y prevenir los posibles acontecimientos que se le presenten en el futuro, ya sean de carácter positivo, como también de índole negativos (Estrada, 2012).

De esta manera, se retoma uno de los puntos presentados por Gonzáles Urbina (2016) quien menciona que una de las herramientas que las Pymes tienen que comenzar a emplear para sobreponer las dificultades de acceso al financiamiento expuestas se basa en la planificación financiera.

La planificación financiera supone establecer un conjunto de mecanismos que permitan determinar las necesidades de financiamiento tanto de corto, como de largo plazo, además de proyectar los ingresos que se generarán en un período determinado. Puntualmente la planificación financiera suele realizarse para un plazo de 12 meses, aunque también puede establecerse para mayor plazo, encarando lo que se conoce como una planificación financiera de tipo estratégica (Gonzáles Urbina, 2016).

En este sentido, el desarrollo de planificaciones estratégicas supone realizar el análisis de la situación de forma continua y objetiva, advirtiendo las amenazas del contexto, como también las oportunidades, de manera tal que puedan cruzarse con aquellos aspectos de índole interno, es decir con las fortalezas y debilidades. Con este proceso, las organizaciones pueden establecer procesos de planificación en cuanto a la priorización de planes de acción que contribuyan a mejorar la toma de decisiones y alcanzar los objetivos de manera organizada e integrada (Gonzáles Urbina, 2016).

Además, Aguiar Díaz (2009) menciona que dentro de los procesos de planificación estratégica las empresas comienzan a interpretarse a sí mismas como sistemas integrados por diferentes estrategias funcionales, en donde el financiamiento nuevamente se presenta como una de las estrategias fundamentales para dotar de los mecanismos y herramientas necesarias para que las Pymes puedan plantar y proyectar su desarrollo a lo largo del tiempo, estableciendo de esta manera una forma uniforme e interrelacionada para cumplir con sus metas.

Puede decirse entonces que las Pymes deben generar condiciones a nivel interno de organización y planificación de sus actividades, ya que a partir de estas mejoras se logrará contar con mayores capacidades para responder ante los requisitos de las entidades y así tener mayores probabilidades de acceder al financiamiento.

### *Descripción de la problemática*

Teniendo en cuenta el planteamiento de los antecedentes y de los elementos teóricos esenciales se puede decir que las Pymes se desenvuelven en contextos en donde el acceso al financiamiento es uno de los principales detractores para su crecimiento y desarrollo.

Tal como se ha especificado existen variantes y barreras de corte externas e internas que influyen en las capacidades de las Pymes para desarrollar un proceso de financiamiento ordenado que satisfaga los requisitos de las entidades, como también las intenciones de la dirección empresarial.

Además, en las Pymes familiares se debe prestar especial atención al funcionamiento interno, ya que en el coexisten distintos tipos de objetivos, por lo que el procesos de planificación se plantea como elemental en el desarrollo de alternativas que permitan un mayor acceso al financiamiento.

También, como se ha observado, las Pymes familiares suelen concentrarse en utilizar fondos propios para el desenvolvimiento de sus actividades, funciones y objetivos, los cuales en muchas circunstancias suelen ser insuficientes, generando una necesidad de recurrir al financiamiento externo.

Por otro lado, y no menos importante, durante los contextos de inestabilidad, las entidades realizan un proceso de endurecimiento de los requisitos para acceder al financiamiento por lo que la cooperación entre el Estado, las instituciones, organizaciones internacionales y las propias Pymes, debe contribuir a la creación de un sistema de mayor inclusión. Se considera que al contar con un sistema que promueva el acceso al financiamiento permitirá no solo el crecimiento de las Pymes sino también su contribución para mejorar, paulatinamente, el contexto de inestabilidad económica.

Bajo estas premisas entonces se puede decir que la problemática de investigación se sustenta en la dificultad que tienen las Pymes para realizar un financiamiento organizado y planificado conforme a sus problemas particulares, a los objetivos que presentan para el mediano y largo plazo y a las capacidades con las que cuenta para hacer frente a las posibles obligaciones contraídas con terceros.

Es por estos motivos además que se ha decidido realizar un enfoque sobre las Pymes del sector servicios del rubro restaurantes, ya que estas organizaciones fueron una de las más golpeadas durante el año 2020, concretamente por el impacto de la pandemia del



Covid-19, por lo que su análisis permitirá llegar a nuevas conclusiones respecto a las diferentes alternativas que existen en el mercado para llevar adelante sus objetivos y superar la dificultad adversa del panorama externo.

En base a estos planteamientos, surgieron distintos interrogantes que se alinearon luego con los objetivos y con la metodología de análisis, a saber:

¿Cuál es la situación que atraviesan actualmente las Pymes del rubro restaurantes?

¿Lograron recuperar su nivel de actividad a períodos previos a la aparición de la pandemia del Covid-19?

¿Qué fuentes de financiamiento son empleadas por las organizaciones?

¿Cuántas de estas fuentes pertenecen a una categoría interna y cuántas a una categoría externa?

¿Llevan adelante procesos de planificación a largo plazo? ¿Y de sus finanzas?

¿Conocen las alternativas que fueron dispuestas por las entidades financieras y el Estado para beneficiar a las Pymes en torno al financiamiento durante este contexto?

¿Intentaron ingresar a alguna línea de financiamiento? ¿Cómo fue dicha experiencia?

Para poder responder a estos interrogantes y a la problemática de la investigación se determinaron los siguientes objetivos.

#### *Objetivo general*

Analizar las estrategias de financiamiento que son empleadas por las Pymes familiares del rubro gastronómico de la provincia de Córdoba para superar el contexto de inestabilidad del año 2021.

#### *Objetivos específicos*

- Reconocer cuál es la situación que atraviesan actualmente las Pymes familiares gastronómicas.
- Analizar las distintas combinaciones de fuentes de financiamiento que son utilizadas por las Pymes familiares gastronómicas.
- Identificar los requisitos que debieron cumplir las Pymes familiares gastronómicas para acceder a dichas fuentes.
- Advertir el conocimiento que tienen las Pymes familiares gastronómicas sobre las alternativas de financiamiento de actualidad para dicho sector.

## Métodos

### *Diseño*

La investigación se desarrolló desde un diseño metodológico de tipo no experimental-transversal. Fue no experimental ya que se analizó el fenómeno del financiamiento en las Pymes familiares sin alterar los resultados, es decir que se estudiaron dentro de su estado natural. A su vez, fue transversal porque la investigación se desarrolló en torno a un período específico de tiempo, es decir durante el año 2021.

Por otro lado, el alcance del trabajo fue descriptivo ya que se detallaron los aspectos relacionados al financiamiento de las Pymes familiares en contextos de inestabilidad, abordando los distintos objetivos específicos, es decir que se respondieron descriptivamente la situación que atraviesan las Pymes, las fuentes de financiamiento, los requisitos de acceso al financiamiento, y la búsqueda de opciones de financiamiento actuales.

A su vez, el trabajo tuvo un enfoque cualitativo, esto debido a que se buscó interpretar la situación del financiamiento de las Pymes familiares dentro del estado natural de los fenómenos, es decir que sigue la línea al tipo de trabajo, no experimental.

### *Participantes*

Para definir a los participantes se tuvo que determinar en primer lugar el universo o población bajo análisis, siendo en este caso las pequeñas y medianas empresas que se encuentran ubicadas en la provincia de Córdoba, alrededor de unas 50 mil empresas. Al no contar con los recursos disponibles para analizar a la totalidad de la población, se recurrió a definir una muestra de organizaciones, en este caso utilizando un criterio muestral no probabilístico por cuotas, debiendo definir los criterios de inclusión para escoger a las organizaciones, siendo los siguientes:

- Criterio 1: Ser una Pyme.
- Criterio 2: Ubicarse en la provincia de Córdoba.
- Criterio 3: Pertenecer al sector servicios.
- Criterio 4: Pertenecer al rubro gastronómico.
- Criterio 5: Ser una empresa bajo gestión familiar.

Contando con los criterios de selección, se escogió un total de 5 Pymes familiares gastronómicas, las cuales fueron el objeto de estudio del presente trabajo de investigación.

Contando con el tipo y la cantidad de Pymes familiares a analizar, se definieron los participantes de la investigación. En este caso se escogieron a los directores y/o fundadores de las empresas para que pudiesen responder a los interrogantes y objetivos planteados con anterioridad. A dichos participantes se les entregó un consentimiento informado, siendo el documento que avaló el desarrollo de la intervención para la recolección, análisis y presentación de datos (Anexo 1).

### *Instrumentos*

Se utilizaron dos instrumentos de relevamiento de datos. Por un lado con los participantes de la investigación, se empleó la entrevista semi-estructurada, la cual se diseñó a partir de un cuestionario que siguió las variables y categorías de análisis descriptas en los objetivos del trabajo (Anexo 2).

El uso de la entrevista permitió generar una instancia de diálogo con los participantes, además de enriquecer las respuestas brindadas por los mismos ya que se pudo ahondar en diferentes aspectos dependiendo de las características y acontecimientos sobre los que cada organización se encontraba transitando.

Por otro lado, se realizó un análisis bibliográfico y documental, este para advertir las fuentes de financiamiento que existen para las Pymes del sector gastronómico. Este instrumento se diseñó a partir de una grilla de análisis, en donde se exponen los aspectos a relevar para cada una de las fuentes (Anexo 3).

### *Análisis de datos*

Una vez que se recopilaron los datos de las entrevistas, se procesaron los mismos y se sistematizaron en tablas, esquemas y gráficos, para demostrar de manera visual y clara las respuestas a cada uno de los objetivos específicos.

El análisis comenzó sobre los datos generales de las organizaciones, en este caso en base a sus características, tales como su formación, trayectoria, número de sucursales, cantidad de empleados, cantidad de empleados familiares, niveles de facturación, entre otro

aspectos. Este análisis contribuyó a contar con una mayor apreciación sobre el contexto en el cual se desenvuelve cada una de las organizaciones.

Contando con esta información, se pasó a analizar el primer objetivo específico, en este caso las situaciones que atraviesan en la actualidad, buscando identificar problemas comunes entre las Pymes. Contando con un panorama sobre el contexto de cada organización el análisis de las situaciones y problemas actuales resultó de mayor facilidad, ya que se pudieron relacionar las respuestas brindadas por los participantes.

Luego, se analizaron las fuentes de financiamiento que son utilizadas por las Pymes, tratando de reconocer el motivo de su uso o decisión, los beneficios o dificultades que trajo aparejado su utilización, entre otros aspectos. Este objetivo ayudó a contar con una perspectiva sobre el apoyo al financiamiento que realizan las pequeñas y medianas empresas, permitiendo luego un contraste con los antecedentes y elementos teóricos.

En tercer lugar se recopiló información sobre el proceso de acceso al financiamiento por parte de estas organizaciones. Aquí se buscaron analizar e interpretar cuáles son las principales barreras que existen en el mercado financiero para acceder a distintas alternativas o bien si el proceso para determinadas Pymes fue satisfactorio en lugar de dificultoso.

El último punto a analizar se basó en la búsqueda de nuevas líneas de financiamiento, en este caso atribuibles al sector de servicios y específicamente al rubro gastronómico. Este objetivo se realizó con el fin de brindarle a las Pymes familiares un panorama sobre las distintas opciones disponibles, sobre las cuales luego deberán realizarse análisis específicos para cada caso si se quiere acceder al mismo.

## Resultados

A continuación se presentan los resultados del relevamiento realizado, tanto de las entrevistas dirigidas a los directivos de las Pymes familiares gastronómicas de la provincia de Córdoba, como también del estudio documental. La exposición de los resultados se organizó siguiendo los objetivos específicos de la investigación lo cual contribuyó a una estructura y comprensión clara de los mismos para la posterior interpretación.

Para iniciar con los resultados se exhiben las características de las Pymes familiares que fueron las participantes de la muestra analizada.

Tabla 1: Pymes familiares gastronómicas de la provincia de Córdoba

Pyme familiar	Ubicación Geográfica	Actividad	Antigüedad	Estructura (Cantidad de Empleados)	Generación Familiar	Puestos de familiares	Sucursales	Facturación anual promedio
EMPRESA 1	Villa General Belgrano	Confitería/Bar	10 años	8	2da	Director: Hijo RRHH: Hija Compras: Hijo	1	12 millones (ARS)
EMPRESA 2	Carlos Paz	Heladería	40 años	12	2da	Director: Hijo Marketing: Hija Facturación: Hija	1	20 millones (ARS)
EMPRESA 3	Ciudad de Córdoba	Fast Food	18 años	28	1ra y 2da	Director: Padre Administración: Hijo Marketing: Hijo Logística: Hijo	3	75 millones (ARS)
EMPRESA 4	Ciudad de Córdoba	Restaurante	12 años	14	1ra	Director: Fundador Admin y Comunicación: Esposa	2	30 millones (ARS)
EMPRESA 5	Carlos Paz	RestoBar	25 años	10	1ra y 2da	Director: Padre Administración: Hija Proveedores: Hermano Marketing: Hijo	1	20 millones (ARS)

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

### *Situación actual de las Pymes gastronómicas de Córdoba*

Luego de reconocer las características generales de las Pymes familiares del sector gastronómico, se las abordó a partir de cuáles son las situaciones que actualmente atraviesan, diferenciado la misma entre: panorama para los próximos años, dificultades de operación y necesidades de financiamiento.

A continuación, se expone la primera categoría relevada, es decir el panorama que proyectan las distintas organizaciones.

Tabla 2: Panorama del sector gastronómico

Panorama (2021)	Empresas				
	1	2	3	4	5
Los costos seguirán en aumento por la alta inflación	X	X	X	X	X
La temporada de verano se observa con reactivación	X	X			X
Se puede esperar una disminución de consumo por el ajuste en precios			X	X	
La eliminación de restricciones va a reactivar el consumo	X	X			X
La apertura de fronteras a extranjeros ayudará al consumo		X			X

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

El segundo aspecto identificado, como se mencionaba, se basó sobre los distintos problemas que atraviesan estas empresas en cuanto a su operación diaria, encontrando los siguientes aspectos:

Tabla 3: Dificultades operativas del sector gastronómico

Dificultades operativas	Empresas				
	1	2	3	4	5
Pago en tiempo de servicios públicos (energía, gas, aguas)	X		X	X	X
Encarecimiento de productos importados				X	X
Encarecimiento de productos como la carne			X	X	X
Pago en tiempo de impuestos nacionales, provinciales y municipales	X	X	X	X	X
Pago en tiempo y forma de sueldos		X	X	X	
Pago en tiempo y forma en conceptos de seguridad social	X	X	X	X	X
Pago de deudas con proveedores	X		X	X	

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Contando con el reconocimiento del panorama a actual y futuro de las Pymes familiares gastronómicas de la provincia de Córdoba, se realizó un enfoque sobre las necesidades actuales de financiamiento, evidenciando los siguientes aspectos:

Tabla 4: Necesidades de financiamiento del sector gastronómico

Necesidades de financiamiento	Empresas				
	1	2	3	4	5
Financiamiento para el pago de sueldos		X	X	X	
Financiamiento para el pago de conceptos de seguridad social	X	X	X	X	X
Aumento de plazos de pago a proveedores	X		X	X	
Financiamiento para acondicionamiento y mejoras en locales (bienes de uso)	X	X	X	X	X
Financiamiento para compra de mercaderías			X	X	X

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

#### *Combinaciones de fuentes de financiamiento*

El segundo objetivo de la investigación se concentró sobre la identificación de las fuentes de financiamiento que utilizan las empresas, diferenciándolas entre fuentes internas y externas, resultado para cada empresa las siguientes combinaciones:

Tabla 5: Fuentes de financiamiento internas

Fuentes de financiamiento internas	Empresas				
	1	2	3	4	5
Aportes de socios	X	X	X	X	X
Uso de reservas			X		
Uso de fondos no distribuidos					

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Tabla 6: Fuentes de financiamiento externas

Fuentes de financiamiento externas	Empresas				
	1	2	3	4	5
Créditos bancarios para pago de sueldos y jornales (Sistema de Amortización francés - Mensual)	X	X	X	X	X
Descubierto bancario para el pago de obligaciones con proveedores			X	X	X
Uso de documentos de pago (cheques diferidos a 90 días) para el pago a proveedores por la compra de mercadería	X	X	X	X	X
Financiamiento para el pago de deudas tributarias y conceptos de seguridad social (Plan Moratoria AFIP)		X	X	X	X
Financiamiento para el pago de tributos provinciales (Plan de pago Dirección General de Rentas)	X		X		
Créditos bancarios para capital de trabajo (compra de mercaderías) (Sistema de Amortización Alemán - Mensual)	X	X			X
Créditos bancarios para el reacondicionamiento de salones - mobiliarios - (Sistema de Amortización Bullet, único pago al vencimiento)			X	X	

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

### Requisitos solicitados para acceder al financiamiento

Contando con una apreciación sobre los tipos de financiamiento utilizados por las Pymes familiares gastronómicas de la provincia de Córdoba, se pasó a reconocer cuáles fueron los requisitos y documentaciones que se les exigieron durante el proceso de solicitud de financiamiento de tipo externo, esto con el fin de contar con un panorama sobre las posibles dificultades que atraviesan las Pymes en dicho contexto.

Tabla 7: Requisitos y documentos solicitados para acceder a financiamiento

Requisitos exigidos	Empresas				
	1	2	3	4	5
Presentación de estados contables actualizados	X		X	X	X
Registro MiPyME, Monotributo o Autónomo	X	X	X	X	X
Adquisición y aceptación de garantías de confiabilidad			X	X	X
Presentación de flujos de fondos proyectados para solicitud de créditos	X		X		
Presentación de los montos totales de deuda	X		X		

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas.

Frente a estos requisitos, se buscó identificar si los mismos fueron cumplidos por las empresas o no, esto con el fin de advertir las posibilidades que tuvieron para acceder al financiamiento. Para la verificación de las respuestas se le brindó un color cada una de las opciones, siendo verde si cumplió con los requisitos, azul si pudo acceder al financiamiento, y rojo si no cumplió el requisito y si no pudo acceder al financiamiento.

Tabla 8: Cumplimiento de los requisitos solicitados para acceder a financiamiento

Fuente	Requisitos exigidos	Empresas									
		1		2		3		4		5	
		¿Cumplió?	¿Accedió?	¿Cumplió?	¿Accedió?	¿Cumplió?	¿Accedió?	¿Cumplió?	¿Accedió?	¿Cumplió?	¿Accedió?
Crédito	Presentación de estados contables actualizados	X	SI	NO	SI	X	SI	X	SI	X	SI
Crédito	Registro MiPyME, Monotributo o Autónomo	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI
Crédito	Adquisición y aceptación de garantías de confiabilidad	X	NO	X	SI	X	SI	X	NO	X	SI
Crédito	Presentación de flujos de fondos proyectados para solicitud de créditos	NO	NO	NO	SI	X	SI	NO	SI	NO	SI
Plan AFIP - Rentas	Presentación de los montos totales de deuda	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI

Fuente elaboración propia en base a entrevistas



### Conocimiento sobre las Alternativas de financiamiento actuales (2021)

El último punto a analizar se basó en la identificación del grado de conocimiento que tienen los directivos de las Pymes familiares del sector gastronómico sobre las diferentes alternativas de financiamiento existentes. Además, se les preguntó si dichas fuentes fueron empleadas en algún momento de su ciclo de vida, observando las siguientes respuestas. Para la verificación de las respuestas se le brindó una gama cromática, en este caso verde si la fuente es reconocida, azul si es utilizada y rojo si no es empleada.

Tabla 9: Conocimiento de las alternativas de financiamiento para Pymes Gastronómicas

Alternativas de financiamiento para Pymes familiares	Empresas									
	1		2		3		4		5	
	¿Conoce?	¿Utilizó?	¿Conoce?	¿Utilizó?	¿Conoce?	¿Utilizó?	¿Conoce?	¿Utilizó?	¿Conoce?	¿Utilizó?
Autofinanciamiento (aporte de socios)	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI
Autofinanciamiento (reservas)	NO	NO	NO	NO	X	SI	NO	NO	NO	NO
Autofinanciamiento (fondos no distribuidos)	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Créditos bancarios para pago de sueldos (Sistema de Amortización francés - Mensual)	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI
Créditos bancarios para capital de trabajo (Sistema de Amortización Alemán - Mensual)	X	SI	X	SI	X	NO	X	NO	X	SI
Créditos bancarios para bienes de uso (Sistema de Amortización Bullet, único pago al vencimiento)	X	NO	X	NO	X	SI	X	SI	X	NO
Leasing financiero para bienes de capital	NO	NO	NO	NO	X	NO	X	NO	NO	NO
Factoring o factoraje	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Crowdfunding	X	NO	NO	NO	NO	NO	X	NO	NO	NO
Confirming o cesión de pagos	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO	NO
Plan de pago de deudas tributarias	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI
Descubierto bancario	X	NO	X	NO	X	SI	X	SI	X	SI
Documentos de pago (cheques diferidos)	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI	X	SI

Fuente: elaboración propia en base a entrevistas

## Discusión

Considerando los resultados expuestos se desarrolla la discusión, en este caso buscando dar respuesta a los distintos objetivos enmarcados en la investigación. Para esto, se realiza la interpretación de cada uno de los resultados, sacando a la luz la identificación de coincidencias o similitudes con los antecedentes relacionados con la investigación, como también la mención de diferencias frente a las conclusiones a las que arribaron otros investigadores. Esto permite llegar a conclusiones concretas sobre la situación que atraviesan actualmente las Pymes familiares, en este caso haciendo foco sobre las organizaciones que se desenvuelven dentro del sector gastronómico de la provincia de Córdoba.

Además, en este punto se define un conjunto de recomendaciones para las Pymes familiares abordadas, en este caso relacionadas a la gestión del financiamiento durante los contextos de inestabilidad económica para sobreponerse a los mismos y contribuir a las metas de crecimiento. Por último, se plantean una serie de sugerencias para el desarrollo de futuras investigaciones, las cuales se relacionan con la línea temática bajo estudio, describiendo las posibles intervenciones que pueden realizarse para aportar nuevos datos y verificar la situación que atraviesan las Pymes familiares en contextos complejos y de alta volatilidad económica.

### *Interpretación de los resultados*

El primer objetivo específico se basa en el reconocimiento de la situación que atraviesan actualmente estas organizaciones. Aquí pudo advertirse que los directivos de las Pymes familiares mencionan que el contexto económico se encuentra generando un fuerte impacto sobre el desenvolvimiento de las actividades de las organizaciones, en donde observan un panorama de mejora gracias a la recuperación de las cuestiones sanitarias respectivas a la pandemia del Covid-19. No obstante, los participantes mencionaron en reiteradas ocasiones que la paralización de las actividades durante el año 2020 puso en tela de juicio la continuación de sus negocios, aspecto que pudo ser superado gracias al esfuerzo conjunto entre la dirección y sus empleados, al igual que los apoyos que recibieron por parte de los gobiernos nacionales, provinciales y municipales.

Si bien las Pymes familiares identifican la dificultad del contexto actual, también prevén una recuperación paulatina de la actividad gastronómica, esto especialmente por la

eliminación de las restricciones a la movilidad dentro del territorio, como también a la posibilidad del ingreso de turismo extranjero, en donde muchas organizaciones se encuentran radicadas en ubicaciones estratégicas turísticas que puede generar un impacto positivo en su desenvolvimiento.

Los aspectos analizados en este punto pueden verificarse con el antecedente de Herrera (2020) quien mencionaba la dificultad por parte de las Pymes para sobreponerse a las barreras que la pandemia del Covid-19 generó en múltiples sectores económicos. Además, el autor plantea que a través de un trabajo conjunto entre empresas y estado se podrán generar las condiciones para la recuperación de la actividad y de esta forma de la economía. Justamente estos aspectos son los observados y apuntados por las Pymes familiares abordadas, ya que expresan proyecciones positivas en cuanto al desenvolvimiento de la actividad de sus negocios, posibilitando de esta manera la creación de las condiciones para el crecimiento y desarrollo organizacional.

Por otro lado, dentro de este primer objetivo, se pudieron advertir las diferentes necesidades de financiamiento que presentan las Pymes familiares dentro de dicho contexto. En este sentido, se identifican requerimientos de financiamiento desde el plano operativo, es decir del corto plazo y relacionados íntimamente con la actividad principal del negocio, no así con planes o incentivos de crecimiento a largo plazo.

No obstante, el sector particular que se analiza en este manuscrito científico fue fuertemente golpeado por la pandemia del Covid-19 y por las restricciones implantadas para su erradicación, lo cual incide en el enfoque de gestión que realizan las Pymes familiares gastronómicas, en este caso la supervivencia del negocio y, en un escalafón más bajo, las posibilidades de crecimiento.

Estas necesidades de financiamiento se encuentran relacionadas a las obligaciones que presentan frente a sus empleados, tales como el pago en tiempo y forma de los sueldos y de los conceptos de seguridad social, en donde las Pymes presentan una alta presión respecto a los costos laborales que también incide en la rentabilidad final de los negocios.

Por otro lado, se identifican necesidades de refinanciamiento, por ejemplo en cuanto a las relaciones actuales con los proveedores, debido a la imposibilidad para hacer frente a las deudas contraídas con los mismos. Además, existen necesidades asociadas a la

renovación y mejora del acondicionamiento de los locales gastronómicos, esto con el fin de impartir una nueva imagen sobre su público objetivo y generar un impacto en sus ingresos.

Respecto al segundo objetivo específico, el cual se basa en la identificación de las fuentes de financiamiento internas y externas utilizadas por las Pymes familiares, se observa un panorama en el cual se emplean alternativas de financiamiento tradicionales, lo cual incide en las posibilidades tanto de supervivencia, como de crecimiento.

Desde el plano interno, la principal fuente de financiamiento se basa en el aporte de los socios, alternativa que fue empleada en su mayoría a lo largo del año 2020 y lo transcurrido en el año 2021. Este punto genera una dificultad para la obtención de ganancias en cuanto a los socios familiares, no obstante plantean que la necesidad de mantener el negocio es mayor y por ende su utilización. Este punto se encuentra estrechamente relacionado con el antecedente de Aguilar y Briozzo (2020) quienes planteaban que la fuente más utilizada por las organizaciones familiares es el autofinanciamiento, concretamente el aporte de socios. Este punto tiene ventajas respecto a la facilidad para su obtención y la toma de decisiones entre los familiares de la empresa, sin embargo genera una dificultad para el crecimiento, ya que suele emplearse puntualmente para la solución de inconvenientes extraordinarios y no de manera continua.

El empleo del autofinanciamiento, si bien permite sobreponer diferentes necesidades y obligaciones de los negocios, termina asfixiando a los propietarios y al propio negocio que no puede generar los fondos requeridos para su desenvolvimiento. Además, al no emplear el financiamiento externo, tal como lo plantean Aguilar y Briozzo (2020) las empresas se encuentran perdiendo oportunidades de crecimiento.

Ahora bien, en cuanto a las alternativas de financiamiento externo, se observa que las Pymes familiares se concentran en la utilización de fuentes que se asocian, nuevamente, con el plano meramente operativo. En estos casos, las Pymes familiares destacan el uso de créditos para el pago de sus obligaciones de corto plazo y capital de trabajo, en este caso a través de una amortización con sistema francés, es decir el pago de una cuota fija e intereses calculados al final del período como el pago de sueldos; compra de mercadería, cancelados mediante sistema alemán por medio del Banco de Córdoba, es decir el pago de cuotas fijas con intereses calculados anticipadamente. En casos aislados, se ha identificado la utilización de créditos bancarios para el reacondicionamiento de los locales comerciales,

especialmente en las empresas que presentan una mayor facturación, en donde las instituciones financieras aplicaron la amortización tipo bullet, es decir un pago único al vencimiento del período.

Un punto a destacar sobre el financiamiento externo es que las alternativas utilizadas pertenecen, en su mayoría, a líneas promovidas por entidades bancarias. Este aspecto tiene una coincidencia con lo expuesto por Pinedo (2019) al plantear que justamente ésta es la fuente de financiamiento externa más empleada por parte de las Pymes. Este punto no solamente tiene un carácter de decisión por parte de las organizaciones sino de la propia coyuntura del país y de la región latinoamericana, ya que las opciones de financiamiento suelen ser acotadas para las Pymes, además de que el acceso al financiamiento se ve restringido en múltiples alternativas.

Este último punto mencionado, es decir la restricción al financiamiento externo fue el aspecto analizado en el tercer objetivo específico, buscando reconocer los distintos requisitos que son solicitados por las entidades financieras al momento de la solicitud de financiamiento.

La pymes familiares gastronómicas exponen que los requisitos suelen ser complejos de comprender, además de que la operatoria de solicitud de financiamiento no suele ser clara. Esto se interpreta debido a que diferentes organizaciones plantearon la necesidad de presentar informes o documentación que, una vez tomada la decisión de financiamiento no fue solicitada, o bien todo lo contrario nunca fue solicitada pero al momento de realizar el trámite para la adquisición de fondos, los créditos fueron rechazados por no presentar tal información.

En este sentido, puede decirse que existen asimetrías de información, tal como lo mencionaban Allami y Cibils (2011) respecto al endurecimiento de los requisitos solicitados por las entidades financieras y a que, en muchos casos, una de las partes del trámite de solicitud presenta mayor información que el otro, principalmente los bancos frente a las Pymes solicitantes.

Este punto sucede por la falta de acompañamiento que existe entre las entidades financieras, el Estado y las organizaciones, tal como lo menciona Barrientos Pizarro (2018) en donde las Pymes familiares identifican dificultades a la hora de acceder a líneas de financiamiento que no pongan en riesgo sus negocios.

No obstante, también se pudo identificar que existen alternativas de financiamiento que pueden ser utilizadas por las organizaciones y herramientas concretas para mejorar la posibilidad de acceder a las mismas, tales como la planificación financiera y la organización de su información contable, aspectos que son solicitados por las entidades y que muchas veces al requerirlos las empresas carecen de los mismos, impidiendo su accesibilidad.

Sin embargo, desde los resultados obtenidos por las entrevistas realizadas con los directivos de las Pymes familiares gastronómicas se puede relevar que lograron acceder a financiamientos a tasas blandas y a simplificaciones de financiamiento, en este caso relacionadas con las necesidades de financiamiento más urgentes por parte de las Pymes, tales como el pago de sueldos y la cancelación de deudas tributarias, en cuyo caso las organizaciones lograron cumplir con todos los requisitos y acceder a dichas líneas, permitiendo de esta manera la solución a inconvenientes urgentes, ayudando a la supervivencia de los negocios.

De esta manera, el cuarto y último objetivo específico se basó en el conocimiento que presentan los directivos de las Pymes familiares gastronómicas sobre las diferentes alternativas de financiamiento existentes.

Aquí puede decirse que las organizaciones cuentan con un amplio conocimiento respecto a las alternativas tradicionales, las cuales son empleadas por las mismas en la cotidianeidad de sus negocios.

Además, se advierte que las Pymes reconocen otro tipo de alternativas de financiamiento, que no son comunes de utilizar dentro del rubro analizado, tales como leasing financiero y crowfunding. En tanto, existe un bajo conocimiento de fuentes de financiamiento externas como el factoring o el conforming, cuestiones que tienen que ver más bien con organizaciones de los rubros industriales y comerciales, encontrando coincidencias con lo expuesto por Herrera (2020) ya que las Pymes de los sectores gastronómicos se concentran en el empleo de alternativas de financiamiento simples y tradicionales.

Considerando estos aspectos, se observa que pese al conocimiento de algunas de las fuentes de financiamiento las organizaciones no las emplean, en donde la principal razón se

encuentra en la concentración sobre el autofinanciamiento, tal como se venía presentando anteriormente.

Estos aspectos tienen una relación directa con el antecedente planteado por Aguilar y Briozzo (2020) ya que las Pymes familiares mientras puedan evitarán el financiamiento externo para mantener un bajo nivel de endeudamiento, incluso cuando las fuentes propias pueden no ser suficientes y pongan en riesgo el futuro del negocio. Este aspecto tiene que ver con lo mencionado por los autores como la riqueza socioemocional, la cual refiere a no endeudarse externamente para evitar perder control sobre la gestión de la empresa.

En este sentido, al optar por alternativas de financiamiento conocidas, las empresas se encuentran en un status quo de financiamiento, lo cual incide de manera notable en las posibilidades de las mismas para incentivar su crecimiento y desarrollo, y como se venía presentando únicamente concentrarse en aspectos de corto plazo y de supervivencia dentro del contexto de inestabilidad económica.

Considerando la interpretación de los diferentes resultados, se realizó una búsqueda de alternativas específicas para el sector gastronómico, identificando que el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021) ha generado nuevas líneas de financiamiento especiales para este sector, las cuales pueden ser utilizadas para aquellas necesidades de financiamiento que fueron reconocidas en el primer objetivo específico.

Concretamente las líneas de financiamiento se basan en:

- Créditos para adquirir bienes para el acondicionamiento de espacios físicos.
- Créditos para financiar Capital de Trabajo y Gastos de Evolución.

Cada una de estas alternativas de financiamiento presenta sus características específicas de acuerdo a la personería jurídica de formación de las organizaciones, en este caso si se encuentran formalizadas como MiPyME, monotributistas o responsables autónomos.

Considerando estos aspectos, se presenta a continuación la descripción de las alternativas de financiamiento que podrían emplear las Pymes familiares del sector gastronómico, no solo para superar sus necesidades de supervivencia sino para plantear proyectos que permitan el crecimiento y desenvolvimiento de las mismas.

En este sentido, se expone la información más relevante sobre las líneas de financiamiento, aspectos que podrán ser tomados en cuenta por las organizaciones para

tomar decisiones en base a la solicitud de dichos créditos, posibilitando el crecimiento frente a las perspectivas de recuperación de la actividad gastronómica.

Tabla 10: Alternativas de financiamiento para Pymes gastronómicas (2021)

Alternativas de Financiamiento	Destinatario	Importes (ARS)		Devolución	Tasa de Interés	Garantías
Créditos para adquirir bienes para el acondicionamiento de espacios físicos	Bares y Restaurantes	Monotributo A, B, C	Hasta \$100.000	36 Meses - 12 de gracia	Primeros 12 meses (0%) - 10% Hasta finalizar (bonificada por FONDEP)	100% del Crédito a través de Garantizar
		Monotributo D, E, F	Hasta \$300.000			75% del Crédito a través de FOGAR
		Monotributo G, H, J, I, K	Hasta \$500.000			
		MiPyME y Autónomo	Hasta \$3.000.000			
Créditos para financiar Capital de Trabajo y Gastos de Evolución	Empresas de turismo (incluidos Bares y Restaurantes)	Monotributo A, B, C	Hasta \$50.000	24 meses - 12 de gracia	Primeros 12 meses (0%) - 18% Hasta finalizar (bonificada por FONDEP)	100% del Crédito a través de FOGAR
		Monotributo D, E, F, G, H, J, I, K	Hasta \$200.000			
		MiPyME y Autónomo	Hasta \$10.000.000			

Fuente: elaboración propia en base al análisis documental

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

En este punto se exponen las limitaciones y fortalezas que fueron identificadas a lo largo del desarrollo de la investigación.

Como primera limitación se encuentra en el bajo acceso a información, en este caso de tipo contable y financiera, lo cual se encuentra condicionado por los instrumentos empleados, en este caso el uso exclusivo de entrevistas para abordar a los participantes de la investigación.

La segunda limitación se asocia con la baja representatividad de la muestra, en este caso analizando a 5 Pymes familiares por lo que los datos no pueden extrapolarse a la realidad general del rubro gastronómico.

No obstante la falta de representatividad de la muestra, se considera una fortaleza la posibilidad de haber abordado a organizaciones pertenecientes al mismo rubro, logrando de esta manera una comparación entre las necesidades de financiamiento, las fuentes



empleadas, los requisitos que debieron sobreponer y el conocimiento de las alternativas de financiamiento, como también la identificación de características típicas en los tipos de créditos bancarios, en donde se emplean en su mayoría el sistema francés en bancos privados y el sistema alemán en bancos públicos.

Otra de las fortalezas se basa en la posibilidad de identificar y describir alternativas de financiamiento especialmente diseñadas para las empresas del rubro gastronómico, las cuales aún se encuentran vigentes y que pueden ser empleadas por las Pymes familiares para solucionar sus inconvenientes actuales.

Por último se destaca como fortaleza la predisposición de los directivos para realizar las instancias de entrevistas, en donde debieron realizarse diferentes encuentros para profundizar la información presentada y ahondar en la interpretación de los resultados.

#### *Conclusiones y recomendaciones*

Retomando los objetivos específicos y el general de este manuscrito científico, se observa que existe un contexto que genera un impacto negativo en el normal desenvolvimiento de las actividades organizacionales, en este caso de empresas del rubro gastronómico.

Este contexto plantea nuevos desafíos para las organizaciones, las cuales deben procurar la estabilización de sus actividades para no poner en riesgo el trabajo de sus empleados, como también el sostén económico de las familias que dependen de dicho negocio. En este sentido, la investigación realizada permite identificar que las Pymes familiares cuentan con una dificultad para el acceso al financiamiento, en donde las razones no se encuentran en el ambiente externo como bien lo planteaban muchos antecedentes, sino en los fueros internos de la gestión organizacional. Esto es así debido a que los directivos de las organizaciones cuentan o bien con una aversión al riesgo de financiarse, como también un bajo conocimiento de las alternativas existentes, perdiendo de esta manera oportunidades que contribuyan a su crecimiento.

De esta forma, se puede decir que si bien el contexto influye en las estrategias de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares, son los aspectos internos los que mayor peso tienen. En este caso será necesario el desarrollo de herramientas de gestión contable y financiera con el fin de contar con información precisa sobre el desenvolvimiento de las

organizaciones, aspectos que pueden ser empleados en los procesos de toma de decisiones para aumentar las posibilidades de acceder al financiamiento y así superar las barreras externas y crear la condición de estar proyectando el negocio en el largo plazo.

En este sentido, se le recomienda a las Pymes familiares del sector gastronómico que en primera instancia definan en concreto sus objetivos de largo, mediano y corto plazo, y a partir de allí evidenciar si las alternativas de financiamiento vigentes pueden contribuir al logro de los mismos, desarrollando a partir de allí las herramientas de gestión financiera que aumentarán la posibilidad de integrarse al sistema financiero.

Además, las empresas familiares podrán contar con una estructura y combinación de financiamiento óptimo que les permita por un lado sobreponer las adversidades del contexto actual, y por otro enfocarse en objetivos de desarrollo, potenciando su supervivencia y crecimiento a lo largo del tiempo.

#### *Recomendaciones para futuras líneas de investigación*

Como último punto se plantan 3 recomendaciones de futuras líneas de investigación que ayudarán a profundizar el estudio realizado y sobreponer las limitaciones advertidas.

En primer lugar se plantea el desarrollo de una investigación con una mayor representatividad de la muestra, esto con el fin de contar con datos precisos sobre la situación del sector gastronómico y los panoramas de financiamiento a emplear.

En segundo lugar se podrán realizar investigaciones que ahonden en el análisis de información financiera detallada, por ejemplo sobre los detalles de los créditos bancarios, revisando la composición de los mismos y el efecto que estos tienen en los estados contables.

En tercer lugar se plantea realizar una investigación profundizando sobre las herramientas de planificación financiera que son empleadas por las Pymes, reconociendo el pleno empleo de las mismas y el seguimiento en base a objetivos concretos.

## Referencias

- AFIP (2021). *Alivio fiscal: moratoria*. Disponible en:  
<https://www.afip.gob.ar/monotributo/alivio-fiscal/moratoria.asp>
- Aguilar Díaz, I. (2009). *Finanzas corporativas en la práctica*. 2da edición. Madrid: Delta.
- Aguilar, V. Briozzo, A. (2020). *Empresas familiares: estructura de capital y riqueza socioemocional*. Disponible en:  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S2448-76782020000100007](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2448-76782020000100007)
- Allami, C. Cibils, A. (2011). *El financiamiento bancario de las Pymes en Argentina (2002-2009)*. Disponible en:  
[http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci\\_arttext&pid=S0301-70362011000200004](http://www.scielo.org.mx/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0301-70362011000200004)
- Barral Rivada, A. (2014). *Los arrendamientos operativos: impacto de su reconocimiento en los estados financieros y en la política de financiación de las compañías españolas y del Reino Unido*. Disponible en:  
<https://www.redalyc.org/pdf/3597/359733647011.pdf>
- Barrientos Pizarro, F. (2018). *Caracterización del financiamiento y gestión de calidad de las Mypes, sector servicio rubro restaurantes*. Disponible en:  
<http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/4054>
- Esparza, A. García Pérez de Lema, D. Duréndez, g. Guillamón, A. (2010). *Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico mexicano*. Disponible en: <https://www.redalyc.org/pdf/257/25715828004.pdf>
- Estrada, J. (2012). *Análisis de los obstáculos financieros de las Pymes para la obtención de crédito y las variables que lo facilitan*. Disponible en:  
<https://riunet.upv.es/handle/10251/18141>
- González Urbina, P. (2016). *Gestión de la inversión y el financiamiento: herramientas para la toma de decisiones*. 1ra edición. México: Instituto Mexicano de Contadores Públicos.
- Gutiérrez, J. (2017). *Mecanismos de financiación y gestión de recursos financieros del sector de la construcción, infraestructura y megaproyectos en Colombia*. Disponible en: <http://www.scielo.org.co/pdf/unem/v21n36/0124-4639-unem-21-36-119.pdf>

- Herrera, D. (2020). *Instrumentos de financiamiento para las micro, pequeñas y medianas empresas en América Latina y el Caribe durante el Covid-19*. Disponible en: <https://publications.iadb.org/publications/spanish/document/Instrumentos-de-financiamiento-para-las-micro-pequenas-y-medianas-empresas-en-America-Latina-y-el-Caribe-durante-el-Covid-19.pdf>
- Ministerio de Desarrollo Productivo (2021). *Financiamiento para Pymes: líneas de crédito para la reactivación productiva*. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Ministerio de Economía (2021). *Sistema de financiamiento colectivo (crowdfunding)*. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/inclusion-financiera/empresas/financiamiento/crowdfunding>
- Ortiz Molina, O. (2015). *Factoraje financiero como fuente de financiamiento*. Disponible en: <https://bit.ly/3nqqJ9E>
- Pesce, G. Esandi, J. Briozzo, A. Vigier, H. (2015). *Decisiones de financiamiento en Pymes: particularidades derivadas del entrelazamiento empresa-propietario*. Disponible en: <https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1809227616301254>
- Pinedo, R. (2019). *Caracterización del financiamiento, la capacitación y la rentabilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas del sector servicio, rubro restaurante*. Disponible en: <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/8404>
- Salgado, A. (2018). *Estrategias de financiamiento en sectores turísticos: hoteles y restaurantes*. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6893423>
- Salinas, L. (2017). *La importancia del financiamiento en el sector microempresario*. Disponible en: <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?Codigo=6326783>
- Sukier, H. (2017). *Dirección estratégica en las empresas familiares*. Disponible en: <https://repositorio.cuc.edu.co/handle/11323/4611>

## **Anexos**

### *Anexo 1: Consentimiento informado*

Yo, Agustina Scolaro, en mi carácter de investigadora, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el financiamiento utilizado durante el contexto de inestabilidad del año 2021 por parte de las Pymes familiares gastronómicas de la provincia de Córdoba, Argentina; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

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

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

Firma: \_\_\_\_\_

*Consentimiento informado*

Yo, Agustina Scolaro, en mi carácter de investigadora, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el financiamiento utilizado durante el contexto de inestabilidad del año 2021 por parte de las Pymes familiares gastronómicas de la provincia de Córdoba, Argentina; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

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

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

Firma:


*Consentimiento informado*

Yo, Agustina Scolaro, en mi carácter de investigadora, me dirijo a usted, con el fin de requerir el permiso para su participación en mi investigación.

El objetivo de la misma, es analizar el financiamiento utilizado durante el contexto de inestabilidad del año 2021 por parte de las Pymes familiares gastronómicas de la provincia de Córdoba, Argentina; a través de la presente le solicito, mediante una entrevista, información que pueda aportar a mi relevamiento, como directivo/dueño de este tipo de empresas. La información recolectada será parte de un manuscrito científico, presentado como trabajo final de grado en la Universidad Siglo 21. En ningún caso se incluirán datos que permitan su identificación, conservando el completo anonimato.

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

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

Firma:



## Anexo 2: Cuestionario (modelo)

Objetivo	Categorías	Guía de preguntas	Respuestas: Empresa 3	Respuestas: Empresa 4
-	Características de las Pymes	Antigüedad - Trayectoria	Nacimos en el 2003, ya contamos con 18 años en el sector	Iniciamos con mi esposa, ambos somos Chef que trabajamos en relación de dependencia y nos abrimos nuestro propio camino en el 2009
		Estructura organizativa	Siempre tuvimos una mentalidad de crecimiento, tenemos 3 sucursales en Córdoba, con un total de 28 empleados	Tenemos dos restaurantes, uno con 8 empleados y otro más chico con 6.
		Puestos de familiares	La mayoría son empleados ajenos a la familia pero los consideramos parte porque muchos están presentes desde el inicio. Somos 4, inicio yo con otros socios, después se disolvió e integramos una nueva con mis hijos ya grandes, están en la administración, marketing y logística	Somos dos, con mi esposa, mis hijos siempre están, es la casa prácticamente, uno ya está estudiando gastronomía y está como cocinero, el otro es más chico pero va por el mismo camino. Ella está en la parte de atención al cliente y lo administrativo, yo en la dirección del negocio, pero ambos digamos, y en la cocina sobre todo.
		Número de sucursales	3	Dos restaurantes
		Ubicación geográfica	Ciudad de Córdoba	Estamos en la ciudad de Córdoba
		Facturación anual (promedio o estimado)	75 millones de pesos	Hoy unos 2 millones al mes como promedio pero va variando
1	Panorama y situación actual del negocio	Panorama para el 2021 y 2022	El consumo bajó mucho al inicio del 2020 con la pandemia, ya con las regulaciones y el take away nos empezamos a recuperar y fue un alivio. Los costos crecen todo el tiempo y eso implica ajustar los precios y por ende baja el consumo. No veo en el corto plazo una recuperación importante, la cosa va a seguir medio difícil.	Esta cambiando, el año pasado y los primeros meses de este año fue difícil, si bien había actividad ahora que sacaron las restricciones se mejoró. Igual una cosa es el consumo y otra mantener la estructura
		Situación actual económica-financiera	Te diría que se basa en el mantenimiento del funcionamiento de los locales, los costos como te decía aumentan, no solo de los productos sino de los servicios públicos. Los impuestos también se hace cuesta arriba, y los costos laborales siempre fueron un dolor de cabeza, más durante la pandemia cuando estaba todo parado, ahora remontó pero sigue siendo difícil.	Relativamente bien, vamos tirando como quien dice. Pero hay cosas por todos lados, desde la compra diaria, los precios de la carne por las nubes, todo lo que es luz, gas, más en invierno se hace cuesta arriba.
		Dificultades de operación	Te diría que en el corto más que nada, planificar a largo esta difícil, más con lo que nos paso en el 2020, no sabes con que te puedes encontrar, y es todo tan cambiante que se complica.	Diría que lo que antes te decía y el tema de impuestos y los sueldos
		Capacidad para planificar en el corto, medio y largo plazo	Los que decía antes, los costos laborales, impuestos, y la compra de mercadería y el pago a nuestros proveedores. El mantenimiento también, es importante mantener un buen espacio, porque es lo que llama a la gente, se tiene que ir renovando constantemente	Nuestra poca diría, todo a un año, ponele abrir una sucursales nueva hoy, para nosotros al menos está descartado para los próximos años, tenemos que organizarnos acá adentro primero
		Necesidades de financiamiento actuales	Mira más que nada con ayudas nuestras (la familia) y las épocas de noviembre-diciembre son fuertes, eso te ayuda a generar una reserva para el año que viene, también suele pasar lo mismo entre junio-julio.	En principal todo lo operativo, mercadería, más plazo con los proveedores y buscar otras alternativas. Los sueldos y la seguridad social, sindicatos, etc.
2	Combinación de fuentes de financiamiento	Fuentes de financiamiento: Características de las fuentes	Mira más que nada con ayudas nuestras (la familia) y las épocas de noviembre-diciembre son fuertes, eso te ayuda a generar una reserva para el año que viene, también suele pasar lo mismo entre junio-julio.	Usamos los ingresos más que nada, también nuestros propios aportes cuando se puede
		Beneficios de utilizar fuentes internas	Y la generación supongo que es más fácil que buscarlo afuera	Creo que el beneficio está en que no contáis con muchos requisitos, aunque si limites no? Lo interno creo es algo volátil que va variando, depende de la situación en la que estés como para hacer más o menos
		Dificultades o adversidades de utilizar fuentes internas	No siempre se puede hacer, esto con los aportes que hacemos, más que nada para mantenimiento y sueldos. Lo de las reservas dependés mucho del entorno y la situación que se va dando	Proveedores principalmente, con cheques propios. No suelen superar los 90 días. Bancos también, creo que es la que más usamos. En el día a día y con algunos créditos. Ahora en este tiempo salieron buenas opciones que nos sirven mucho a los gastronómicos, nos ayudamos entre todos y siempre se van usando fuentes en común, así nos sumamos a la moratoria, que la han usado un montón de empresas por lo que tengo entendido
		Fuentes de financiamiento: externas	Usamos bastante diversificación. Con los proveedores cheques y descuentos. Para sueldos, tanto interno como también créditos con el Banco de Córdoba, pero te suelen ahogar. Para el mantenimiento, la renovación del salón digamos usamos en el pasado créditos, hoy no, pero fueron créditos simples. Traíamos una deuda de IIBB, y eso lo sacamos con un plan de pago, una sola cuota, con bono tipa. El año pasado nos metimos en el plan de AFIP de moratoria a 60 cuotas, que te alivia bastante, esto más que nada para las contribuciones, F931, que no nos podíamos seguir pasando sino te embargan.	Y son necesarias, no puedes subsistir del aporte nada más. El tema con los proveedores es lo primero, te abasteces, pagas a plazo y vas cancelando a medida que tenes actividad e ingreso. Los créditos también digamos, hay que ser cautelosos, pero el tema de los cheques igual, no te puedes poner a emitir mucho sino tenes capacidad después de devolverlo, es prácticamente patear la agonía.
		Características de las fuentes		
3	Proceso de solicitud de financiamiento o decisión de autofinanciamiento	Proceso de toma de decisión	Con mi hijo y el contador (externo) básicamente, pero la familia siempre esta presente en la mesa de discusión	Entre los dos, es un negocio de ambos, ninguno tiene la potestad de nada así que siempre en conjunto.
		Criterios para la elección de fuentes de financiamiento	Más que nada nuestra capacidad, tratamos de que si es a largo plazo sea con un interés bajo, siendo te asfixias, la cosa no está como para andar tomando mucha deuda y después no poder pagarla.	Creo que el criterio está en el riesgo y si realmente te va a ayudar o te vas a meter en más problemas. Tenes que proyectar, en la medida de lo posible, ahí entrar ustedes (contadores)
		Requisitos y documentación demandada al solicitar financiamiento	Todos los requisitos que te puedas imaginar que te pide el banco, registros, estados contables, facturas, montos de la deuda ponele en AFIP y Rentas, hasta te piden la proyección de los flujos, la información crediticia, respaldo de cheques.	Los bancos te suelen pedir muchas cosas, uno de los problemas más grandes que tuvimos fue tener las garantías, o son excesivas en términos de cantidad o en términos de ingresos y ahí se suele complicar, hay alternativas pero es lo más difícil de conseguir creo, nos rechazaron solicitudes de créditos por eso o por no presentar flujos de fondos por ejemplo
		Acceso o rechazo de solicitud (causas)	Por suerte no, tuvimos en regla	

*Anexo 3: Grilla de análisis documental (modelo)*

<b>Objetivo</b>	<b>Categorías</b>	<b>Aspectos recopilados</b>
4	Fuente de financiamiento	
	Línea de financiamiento	
	Objetivo	
	Destinatarios	
	Montos del financiamiento	
	Tasas de interés o descuento	
	Sistema de amortización	
	Plazos del financiamiento	
	Facilidades	
	Requisitos de acceso:	