

**Universidad Siglo 21**



**Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico**

**Carrera de Contador Público**

**Tipos de financiamiento y su importancia para pymes familiares locales**

**Types of financing and its importance for local family smes**

**Autor: Loeffel, Nicolás**

**DNI: 38.417.342**

**Legajo: VCPB30989**

**Director de TFG: Márquez, Agustín**

**Marcos Juárez, Córdoba**

**Argentina, julio 2021**

## Índice

Resumen .....	2
Abstract .....	2
Introducción.....	3
Métodos.....	18
Resultados .....	20
Discusión.....	25
Referencias .....	34
Anexo 1. Documento de consentimiento informado .....	36
Anexo II. Entrevista .....	38

## **Resumen**

El trabajo se caracterizó por analizar aquellas alternativas de financiamiento que hayan sido las más convenientes de utilizar por parte de las pymes familiares en un contexto de inestabilidad económica. La muestra estuvo compuesta por 5 empresas de distintos sectores económicos de la ciudad de Marcos Juárez. La investigación tuvo un alcance de tipo descriptivo y se realizaron entrevistas a los distintos propietarios de las compañías, con el fin de conocer su estructura de financiamiento y las características de aquellos instrumentos más convenientes. Como resultado se obtuvieron 6 alternativas de financiación que podrían funcionar de manera eficiente, dependiendo de la necesidad específica, en una pyme familiar en un contexto de crisis. Cabe destacar que la financiación a elegir varía de acuerdo al tamaño de la pyme y a su sector. Aquellas empresas pertenecientes al sector comercial y de menor tamaño utilizaron menos cantidad de instrumentos que las compañías pertenecientes al sector industrial de mayor tamaño. Por su parte el sector agrícola, se caracterizó por ser una mezcla de ambos sectores en cuanto a la cantidad de herramientas utilizadas pero las condiciones de inversión se asimilaron al sector industrial.

Palabras claves: *Pyme, financiación, crisis, empresas.*

## **Abstract**

The work was characterized by analyzing those financing alternatives that have been the most convenient for family SMEs to use in a context of economic instability. The sample consisted of 5 companies from different economic sectors of the city of Marcos Juárez. The research had a descriptive scope and interviews were conducted with the different owners of the companies, in order to know their financing structure and the characteristics of those most convenient instruments. As a result, 6 financing alternatives were obtained that could work efficiently, depending on the specific need, in a family SME in a crisis context. It should be noted that the financing to choose varies according to the size of the SME and its sector. Those companies belonging to the commercial sector and of smaller size used fewer instruments than the companies belonging to the larger industrial sector. For its part, the agricultural sector was characterized by being a mixture of both sectors in terms of the amount of tools used, but the investment conditions were assimilated to the industrial sector.

Keywords: *Smes, financing, crisis, companies.*

## **Introducción**

Desde hace más de un año Argentina vive un proceso de inestabilidad económica generado por alta inflación, volatilidad y nulo crecimiento, conformando un escenario sumamente difícil para que las pequeñas y medianas empresas familiares logren sobrevivir. Teniendo en cuenta el contexto de adversidad económica es de suma importancia lograr el acceso al financiamiento adecuado que permita poder salir adelante, pero en la actualidad es todo un desafío alcanzar dicha herramienta.

Las pymes familiares son empresas donde la mayor parte de la propiedad es de una o más familias. Estas tienen participación directa tanto en la administración como en la dirección del negocio. Una característica distintiva de este tipo de entes es la vocación de continuidad generación tras generación y el intento por transmitir los valores empresariales comunes a ellos. Una ventaja competitiva es la rapidez en la toma de decisiones ya que la burocracia a la hora de decidir disminuye notablemente (Carrero Armengol, 2016).

A nivel mundial las pymes representan más de dos tercios del empleo y son las principales fuentes de nuevos trabajos como también un motor fundamental en el crecimiento económico y desarrollo social de los países. Con respecto a este último punto es de destacar que este tipo de empresas, en muchas ocasiones a diferencia de otras organizaciones, tienden a contratar personal menos calificado de los grupos más vulnerables de la sociedad. En gran parte de los países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE), en su mayoría países desarrollados como Estados Unidos, Japón o Dinamarca por citar algunos ejemplos, las pymes engloban entre el 50% y 70% del PBI

dependiendo del sector económico al cual pertenezcan (Organización Internacional del trabajo, 2019).

En lo que respecta a América Latina las pymes significan el 90% de la población de empresas, tienen una alta presencia en todos los sectores productivos como comercio, servicios, industria, salud y financieros, esto hace que sea un eslabón fundamental en el tejido social permitiendo generar más de la mitad de los empleos. En cuanto a su aporte al PBI de la región, a diferencia de lo que sucede con los países miembros de la OCDE, las pymes latinoamericanas aportan un cuarto de dicho PBI. Algunos argumentos son los múltiples desafíos que enfrentan como la baja productividad e informalidad laboral y fiscal, entre otros (CAF - Banco de Desarrollo de América Latina, 2018).

Sumado a los desafíos mencionados anteriormente para la región de Latinoamérica, surge la dificultad en la obtención de financiamiento para pymes. Datos de Observatorio Pyme (2018) reflejan dicha dificultad, en los últimos años el nacimiento de nuevas empresas, si bien fue diverso según el país de la región al que se haga referencia, por cada pyme que nace, la cantidad de habitantes es: Argentina 2326, Chile 125, Colombia 500, Perú 410, Brasil 347 y México 1064. Recopilados los anteriores datos Observatorio Pyme (2018) concluyó que un buen sistema de financiamiento es directamente proporcional a la cantidad de nuevas pymes que surjan en el país. Ya que el ahorro va dirigido a la inversión y permite la creación de emergentes proyectos cuando los fondos propios son insuficientes.

Cuando se realiza un análisis a nivel nacional se puede decir que en Argentina existen 609.000 empresas que emplean al menos a una persona y 605.854 de esas compañías son pymes, es decir, más del 99%. Esto las convierte en el tipo de organización que más personas

emplean, son responsables del 65% del empleo formal privado en el país. El 39% se encuentra en el sector servicios, mientras que un 30% se concentran en el comercio mayoristas o minoristas, el 11% son agropecuarias, 10% industria manufacturera y el 10% restante se reparte en diferentes rubros de menor participación como es el caso del sector minero (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2017).

Rojas (2015) destaca que en Argentina las pymes representan, de manera muy similar a lo que sucede en países desarrollados antes mencionados, un poco menos de la mitad de las ventas totales y un rol fundamental en la generación de valor agregado. Incluso en algunos casos obtiene determinados guarismos mejores a determinados países industrializados, lo que hace todo un hito en la historia empresarial argentina. Por otro lado la Cámara Argentina de Comercio y Servicios (2018) agrega que las pymes son muy importantes en la generación de una economía más competitiva e impedir la creación de monopolios y fenómenos de cartelización.

Cuando se busca definir que características hacen a que una organización sea considerada pyme en Argentina es necesario mencionar ciertos límites según el sector económico al cual pertenezcan. A su vez, también se subdivide dentro de la categoría empresa pyme en micro, pequeña, mediana tramo 1 o mediana tramo 2. En la tabla 1 y 2 se exponen los límites para alcanzar las distintas clasificaciones mencionadas, que son ventas totales anuales y personal ocupado. Por otro lado, existe también un límite general que es el valor de los activos expresados en pesos, en este caso es 193.000.000 (Resolución General 19, 2021).

**Tabla 1:** Ventas totales anuales expresadas en pesos (\$).

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Resolución General 19 (2021).

**Tabla 2:** Límite de personal ocupado.

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

Fuente: Resolución General 19 (2021).

Una vez definido el concepto de pyme, es menester analizar con qué herramientas de financiamiento cuentan ya que es lo que les permitirá desarrollarse, lograr básicamente el funcionamiento necesario y hasta sobrevivir como empresa. Bohórquez Medina y López Cajas (2018) consideran una división de las fuentes de financiamiento en dos grandes grupos, por una parte aparecen aquellas fuentes que se denominarán internas y por otro lado las externas.

Dentro de las fuentes de financiamiento internas Bohórquez Medina y López Cajas (2018) indican que se encuentran:

- Aumentos de capital: si bien a la hora de constituir una pyme existen inversiones por parte del o los fundadores que le dan origen, luego aparecen en caso de necesitarse nuevos aportes realizados por los socios convertibles en títulos, que se denominan acciones o cuotas partes, de esta manera se

adquieren derechos a cambio de igual o mayor participación en el capital social de la compañía para luego ser parte de las utilidades según el porcentaje de la inversión realizada (Bohórquez Medina y López Cajas, 2018).

- Flujo de fondos: se refiere a la diferencia que se obtiene cuando los ingresos son mayores a los egresos, estos montos surgen en el funcionamiento diario del ente, es decir, son los fondos disponibles con los que se cuenta luego de hacer frente a las obligaciones, permitiendo utilizar dichos fondos para hacer inversiones (Bohórquez Medina y López Cajas 2018).
- Utilidades generadas: se obtienen una vez finalizado el ejercicio económico durante un determinado período de tiempo. Las mismas sirven para distribuirse parcialmente, componer reservas y el resto, conocido como resultado no asignado, puede ser reinvertido en diferentes proyectos (Bohórquez Medina y López Cajas, 2018).

Dentro de las fuentes de financiamiento externas se encuentran según Bohórquez Medina y López Cajas (2018):

- Inversionistas o fondos de inversión: son personas que conforman capitales de riesgo, deciden participar en la empresa, estos tienen la intención de invertir en proyectos innovadores y con potencial rentable, más allá de las posibles pérdidas que pueden ocurrir, su fin es participar en los beneficios del ente (Bohórquez Medina y López Cajas, 2018).
- Fondos gubernamentales: consiste en diferentes fondos que los distintos gobiernos, tanto nacional, provincial como municipal, ofrecen a las pymes



con el fin de apoyarlas en las diferentes etapas del proyecto, esto puede ir desde la investigación y desarrollo hasta el lanzamiento comercial del producto. Es fundamental el tipo de proyecto que se ofrezca para recibir dicha ayuda, por lo general se busca aquellos que sean innovadores y generen un impacto positivo en la economía (Bohórquez Medina y López Cajas, 2018).

- Proveedores y clientes: contar con su compromiso es una forma de financiarse por parte de las pymes, se lleva a cabo haciendo participe de determinados proyectos tanto a quienes proveen materias primas, insumos o mercaderías como a quienes realizaran las compra de las futuras ventas por parte de la empresa. Lo que se busca es compartir el riesgo y ser partícipe en el beneficio colectivo, se intentará obtener créditos flexibles por parte de los proveedores, asegurándose éstas futuras ventas y por otro lado acuerdos con los clientes donde pueden apoyar realizando anticipos como pagos a cuentas de futuras compras y con la certeza de contar con el producto o servicio en períodos futuros (Bohórquez Medina y López Cajas, 2018)
- Créditos Bancarios: Cuentas Sanas (2018), página educativa del Banco Macro, describe un tipo de crédito para las pymes como es el caso del préstamo prendario, consiste en ofrecer un monto de dinero a las empresas para la compra de un bien necesario a utilizar en su actividad y existe una prenda como garantía en caso de impago que es justamente el mismo bien. Por otro lado, también existe el acuerdo de descubierto, que es un préstamo a corto plazo cuando la compañía no tenga fondos en la cuenta corriente y

aparezcan pagos que deban ser cubiertos. Luego de un período establecido se repone el monto prestado más la suma de intereses acordados.

- *Crowdfunding*: Rodríguez de las Heras Ballell (2013) lo define como una financiación colectiva o en masa, donde muchas personas se agrupan y conforman una red en pos de apoyar los esfuerzos de distintas organizaciones. Este tipo de financiamiento se logra a través de internet, es un uso inteligente de las plataformas a las cuales tienen acceso las pymes y de esta manera poder recaudar capital. Son pequeños aportes de muchos individuos o entes permitiéndole a las distintas pymes llevar adelante sus proyectos.

Rodríguez de las Heras Ballell (2013) diferencia en distintos tipos de *crowdfunding*, entre ellos se encuentran:

1. *Crowdfunding* de recompensa: se realiza un aporte monetario por parte de personas que esperan una retribución a cambio.
2. *Crowdfunding* de inversión: aquellos que realizan el aporte de los fondos participan en el capital o en los beneficios del proyecto, por lo tanto los aportantes se denominan, en este caso, inversores.
3. *Crowdfunding* de préstamo: es aquel donde los que realizan el aporte se transforman en prestamistas del proyecto, esto se debe a que el monto aportado será devuelto más una cantidad de dinero extra en concepto de intereses.
4. *Crowdfunding* de donación: hace referencia a un método donde el aportante es un donante, es decir, le entrega fondos a la empresa para

llevar adelante su propósito sin esperar una contraprestación al respecto.

- *Factoring*: según Marré Velasco (1995) es una fuente que permite financiamiento rápido, donde su principal objetivo es convertir aquellas ventas a crédito en cobros de contado, permitiendo a las pymes ofrecer plazo a sus clientes y a la vez no sufrir escasez de fondos líquidos. Las empresas que prestan el servicio de *factoring* facilitan liquidez inmediata y también son las encargadas de realizar los cobros de dichas ventas a plazo, brindando gestión y seguridad.
- Obligaciones negociables: se encuentra dentro de los diferentes instrumentos de financiamiento que puede obtener una pyme en el mercado de capitales. Barreda (2010) las define como títulos de deuda emitidos por la empresa que son tomados por una pluralidad de acreedores, donde se establece un compromiso de devolver el dinero prestado más una suma de intereses en un período determinado. La ventaja de esta herramienta es acceder al crédito sin intermediación de una entidad financiera y de esa manera reducir costos.

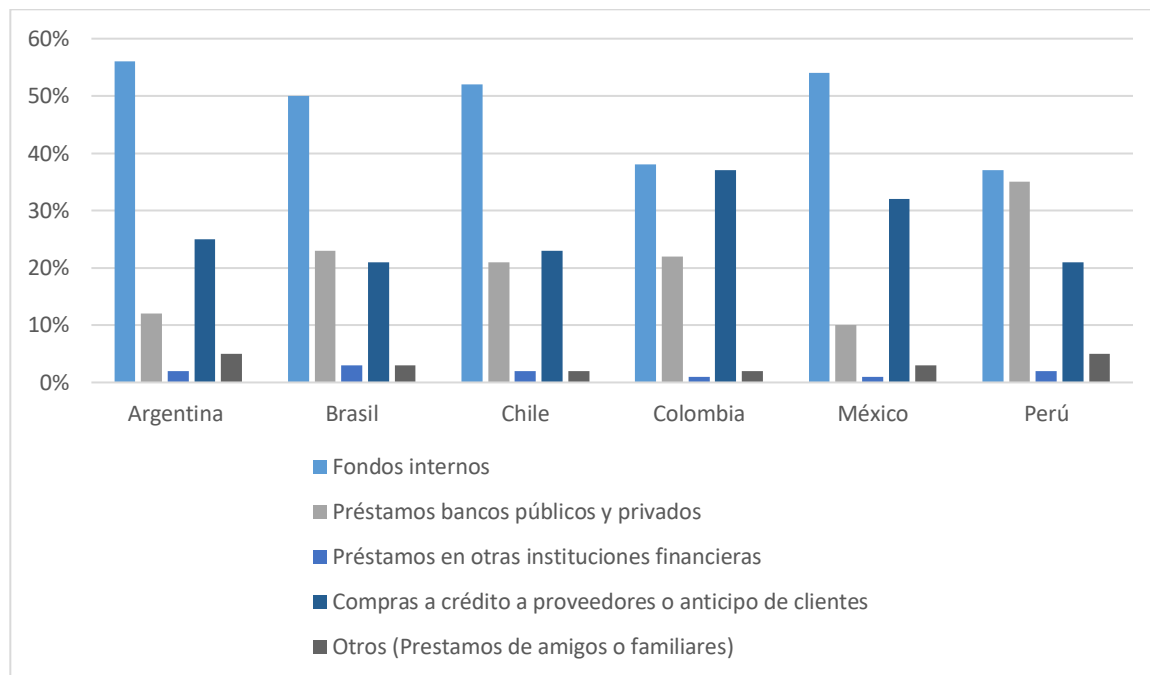
Según Barreda, (2010) existen diferentes tipos:

1. Garantía común: donde el emisor pone a su propio patrimonio para garantizar el pago de la deuda.
2. Garantía especial: aparece cuando existe la figura de la hipoteca como parte necesaria en la emisión de la obligación.

3. Garantía flotante: para garantizar el pago se utiliza como resguardo bienes o derechos, tanto presentes como futuros.
- Cheque pago diferido: es otra de las herramientas de financiamiento que se puede obtener en el mercado de capitales. Consiste según Barreda (2010) en una operación de corto plazo, donde la pyme ofrece sus cheque de pago diferido al mercado y se compromete a pagar una tasa de descuento a cambio de recibir el monto nominal del cheque antes de su fecha de vencimiento.
  - *Leasing* o arrendamiento financiero: Mavilla (2003) afirma que sucede cuando una institución financiera, denominada arrendadora, adquiere un bien de capital de un proveedor o fabricante, otorgándole el uso y goce del mismo a una persona o empresa, denominada arrendatario. La duración será la definida en el contrato generalmente coincidente con la vida útil del bien y a su vez se realiza el pago de un canon periódico. Antes de que finalice el *leasing* o al vencimiento del mismo el arrendatario puede hacer uso de la opción de compra y de esa manera adquirir de forma definitiva el bien en cuestión.

Teniendo en cuenta las diferentes fuentes de financiamiento anteriormente descritas se observa en la siguiente figura 1, el porcentaje que ocupa cada fuente con respecto a la financiación total con la que cuentan distintas empresas de países latinoamericanos, subdivididas teniendo en cuenta su tamaño. En este caso el análisis está puesto en las compañías pequeñas y medianas donde se determina que los préstamos bancarios tanto privados como públicos ocupan un porcentaje menor en Argentina con respecto al resto de los países, excluyendo México, y también se vislumbra que en la mayoría de los casos

latinoamericanos el financiamiento es en gran medida de tipo interno, es decir, con fondos propios.



*Figura 1.* Comparación fuentes de financiación para el capital del trabajo. Fuente: OCDE y CEPAL (2012)

Dentro de las principales problemáticas financieras que ha tenido la región latinoamericana se encuentra el acceso al financiamiento por parte de las pymes. Laitón Ángel y López Lozano (2018) afirman que las causas que adjudicaron a que haya sucedido es la falta de desarrollo del sistema financiero de la región. Con más detalle se puede decir que las altas tasas de interés que han solicitado los bancos tanto públicos como privados, la asimetría de información entre las instituciones financieras y las pymes, los cuantiosos costos financieros cobrados, todo ello ha sido un bloque de obstáculo para que el financiamiento a las pymes de lationamerica no llegue de la manera que se necesitaba.

Por otra parte en Argentina, al analizar lo que sucede en cuanto al acceso a algún tipo de crédito bancario, ya sea el crédito tradicional, *leasing*, descuento corriente u otro, se encuentra que al menos un 40% de las pymes tiene la posibilidad de acceder a un determinado tipo de crédito. Del 60% restante, 35% dicen no necesitarlo y argumentan que las tasas de interés son muy elevadas, 20% considera que no reúne las condiciones necesarias para acceder al financiamiento y el 15% restante afirma que el plazo de financiación no es el adecuado (Observatorio Pyme, 2019).

El crédito destinado a inversiones productivas es fundamental para solventar erogaciones de las distintas pymes como también aquellos que se enfocan en el impulso de la creación de nuevas empresas, todo ello es esencial para la eficacia económica del país, sin embargo Observatorio Pyme (2019) concluye que los elevados costos de financiamiento son un limitante muy importante para que las pymes que lo requerían no hayan podido acceder al crédito necesario, como también, aclara que en determinadas épocas donde la macroeconomía nacional haya tenido desequilibrios, el otorgamiento del crédito a las pymes puede haber generado enfrentar luego una mayor tasa de inflación impactando de forma negativa en su operar diario y hasta provocar el cierre de la misma.

Por su parte Rojas (2015) opina que aquellas pymes que son de un tamaño y grado de formalidad superior al resto, accedieron en mayor medida a los distintos créditos, esto se debe a que los mercados financieros operan generalmente con información asimétrica entre los solicitantes y dadores de las herramientas de financiamiento. Se concluye que los oferentes de créditos tuvieron menor información acerca de la capacidad de repago y la real viabilidad económica de aquellas empresas que solicitaron financiación.

Otra de las conclusiones a la cual arribó Rojas (2015) fue que la dificultad al acceso al financiamiento estuvo provocada por la poca transparencia en la información de las pymes lo que logró que las fuentes de crédito públicas fueron más efectivas que las privadas. Por otra parte, en Argentina, como en el resto del mundo, los bancos más grandes y de capital extranjero en los últimos años no han hecho un importante foco en el segmento pyme y sumado al escaso desarrollo del mercado de capitales en el país, han producido más fundamentos para que las organizaciones no hayan podido acceder a la financiación requerida. Por otra parte, los distintos ciclos económicos desfavorables que vivió Argentina provocó cierto resquemor a la hora de solicitar préstamos y de ahí subyace un gran desconocimiento por parte de los empresarios de muchos instrumentos vigentes.

En el similar sentido las razones que citó Correa (2010) con respecto a los problemas de acceso al crédito por parte de las pymes son nuevamente, en coincidencia con autores anteriores, la asimetría de información entre ofertantes y oferentes de préstamos. Los bancos decidieron en gran medida no apoyar como correspondería al sector pyme por considerarlo de alto riesgo. Es por eso que se ve reflejada la falta de participación de un Estado encargado de realizar un correcto marco regulatorio con instrumentos no estandarizados que se adapten a las necesidades de cada una de las partes.

Otras de las causas que han provocado la escasez de créditos según Correa (2010) es el volumen pequeño de operaciones con las que cuenta el mercado de capitales argentino y el desconocimiento por parte de los empresarios no sólo de instrumentos financieros exitentes sino también de programas de asistencia financiera por parte del Estado provocando su

desaprovechamiento, mientras que aquellos que lo utilizaron resultaron en su mayoría conformes.

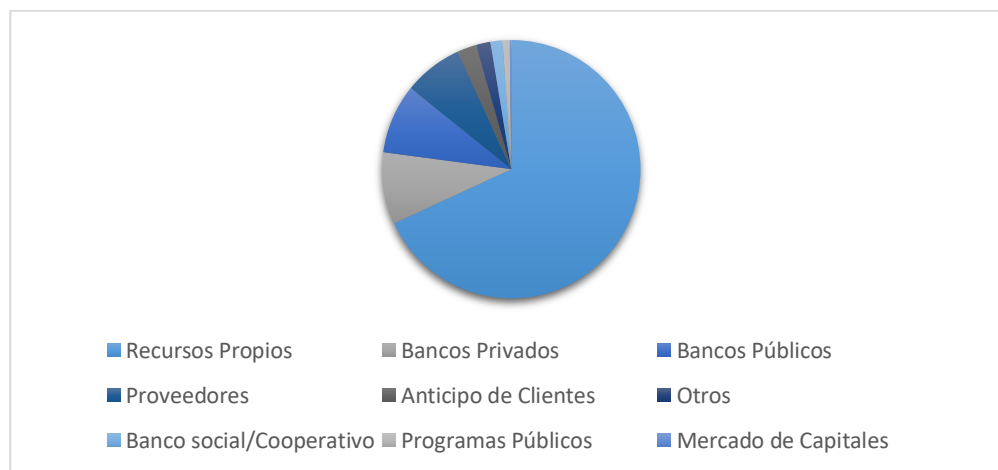
Por otro lado la opinión de Pérez, Bertoni, Sattler y Terreno (2015) hace referencia a que en países en vías de desarrollo, como es el caso de latinoamerica y por lo tanto Argentina, en múltiples oportunidades la decisión de financiamiento ha sido más importante que la de inversión. Con respecto a la dificultad de acceso al crédito, las causas a las que hacen mención son que las entidades financieras han realizado un racionamiento de los préstamos al sector pyme, sumado a que es poco común que este tipo de empresas tengan acceso al mercado de capitales y también es de destacar que muchas veces existió renuncia a compartir el control sumando nuevos socios o accionistas evitando así atraer inversiones como fuente de financiamiento.

Con respecto al infrecuente acceso al financimientto en el mercado de capitales por parte del sector pyme Zenarola (2019) concluye que, es porque las empresas deben haber realizado anteriormente ciertas modificaciones en cuanto a la organización contable y financiera interna, para cumplir con disposiciones propuestas por la Comisión Nacional de Valores, como por ejemplo, emitir obligaciones negociables como fuente de financiación, las cuales generan un costo para la compañía más allá que luego se transforma en una mejora organizacional. Esto es debido a que las pymes deben contar con la transparencia suficiente que les permita dar información al mercado en tiempo y forma.

En la siguiente figura 2 se puede observar la proporción que ocupa cada una de las distintas fuentes en el financiamiento total de las pymes manufactureras de Argentina, a lo que Observatorio Pyme (2019) arribó como conclusión fue que la fuente preponderante entre



un 60% y 70% del total fueron los recursos propios, como puede ser el caso de reinversión de utilidades y aportes de capital, por lo cual resaltó dos inconvenientes con respecto a la herramienta de financiamiento mayormente elegida, por un lado se necesita que acompañe tanto el desempeño de la empresa como del país para lograr acumular utilidades y por otra parte que al ser criterio exclusivo de la empresa su utilización no está sujeta a ningún control externo de evaluación de proyecto que implique necesariamente eficacia económica.



**Figura 2.** Estructura de financiamiento de las pymes manufactureras. Fuente: Observatorio Pyme (2019).

Luego de lo desarrollado hasta el momento con la distinta información obtenida, se llega al problema de esta investigación, el cual está dado por la dificultad de las pymes familiares en acceder a una estructura de financiamiento adecuada en un contexto de inestabilidad económica. Esta situación hace que las organizaciones de este tipo tengan escasas de liquidez, desinversión, falta de poder de planificación y hasta llegar a provocar la desaparición como empresa.

A raíz de esto se plantean los siguientes interrogantes. ¿Cuál o cuáles son aquellas alternativas de financiamiento más convenientes para la pymes en un contexto de inestabilidad económica?. ¿En la actualidad, las pymes familiares pueden acceder al crédito que desean?. ¿Existe conocimiento de las alternativas financieras disponibles?. ¿Cómo afecta el contexto de inestabilidad económica a las pymes familiares?

Es necesario encontrar un financiamiento que sea el adecuado como respuesta al problema enunciado ya que la falta de financiación pone en riesgo la existencia misma de las pymes familiares. Su permanencia es de suma importancia ya que son responsables de un gran impacto positivo en la economía de la ciudad, como fuente de trabajo de muchas personas y esto es en definitiva, un eslabón fundamental en la reducción de la pobreza.

*Objetivo general:*

Analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares en el contexto económico del año 2021, en la ciudad de Marcos Juárez.

*Objetivos específicos:*

- Describir las alternativas de financiamientos empleadas por las pymes familiares de Marcos Juárez.
- Investigar las alternativas de financiamiento en contextos turbulentos.
- Determinar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento, en el actual contexto de inestabilidad económica.

## **Métodos**

### *Diseño*

El trabajo de investigación tuvo un alcance de tipo descriptivo, se buscaron conocer las características y detallar las distintas alternativas de financiamiento más convenientes con las que contaban las pymes familiares de Marcos Juárez en un contexto de inestabilidad.

En cuanto al enfoque, fue cualitativo ya que fue la manera de poder realizar una recolección de información más completa acerca de los distintos financiamientos elegidos por las pymes familiares de la ciudad que se entrevistaron.

El diseño elegido fue de tipo no experimental siendo que se realizó sin manipulación intencional de variables, y a su vez fue transversal porque sucedió a un momento dado sin realizar un seguimiento evolutivo.

### *Participantes*

La población que compuso el trabajo de investigación fueron todas las pymes familiares de la ciudad de Marcos Juárez en el año 2021. Dado el período de tiempo que se estipuló en realizar el trabajo, la muestra se integró por 5 pymes familiares de distintos rubros económicos.

El criterio de muestreo fue no probabilístico por conveniencia y voluntario, es decir, se seleccionaron aquellas organizaciones que podían y aceptaron participar del proceso de investigación. A las distintas pymes que se entrevistó, se les presentó y comunicó el documento de consentimiento que el lector puede encontrar en anexo I.

### *Instrumentos*

Para establecer comunicación con los dueños de las diferentes pymes familiares elegidas se contactó con estudios contables y grupos cercanos. Se indagó sobre cómo afecta el contexto de inestabilidad con respecto a la necesidad de financiación, las dificultades de acceso al crédito y las estructuras de financiamiento elegidas.

En lo que respecta al relevamiento de información se realizaron entrevistas en detalle, para las cuales se utilizó una guía de interrogantes elaborados en función a los objetivos específicos del trabajo. El modelo de entrevista se encuentra en el anexo II y se compuso con el fin de conocer en profundidad las estructuras de financiamiento elegidas por las pymes en un contexto de inestabilidad. Las distintas preguntas realizadas se elaboraron con anterioridad y fueron un variedad de abiertas y cerradas. Mediante autorización del entrevistado en cuestión, las entrevistas fueron grabadas digitalmente y luego transcritas.

### *Análisis de datos*

Una vez realizadas y transcritas las diferentes entrevistas, se procedió a su codificación y análisis de datos. Utilizando nombres meramente nominativos para preservar el anonimato de cada una de las empresas participantes, se comenzó por contextualizar a través de una descripción general, caracterizando cada pyme familiar de acuerdo a sus años de vida y rubro al cual pertenezcan. Luego se detalló cada situación en particular haciendo énfasis en sus aspectos económicos y financieros. Por último, se perfeccionó un análisis, donde se sistematizaron y compararon las distintas pymes trabajadas para encontrar la información necesaria que permita dar respuesta a la problemática y objetivos específicos planteados.

## Resultados

A continuación, se expone en la tabla 3 las características más significativas a modo de presentación de distintas pymes familiares, pertenecientes a diversos sectores económicos de la ciudad de Marcos Juárez, a las cuales se les realizó una entrevista con el fin de aportar información específica con respecto a la problemática planteada en el presente trabajo de investigación.

**Tabla 3.** *Presentación de las pymes familiares entrevistadas*

<b>Pymes</b>	<b>Rubro</b>	<b>Actividad principal</b>	<b>Forma jurídica</b>	<b>Sucursales</b>	<b>Nº de empleados</b>	<b>Inicio de actividades</b>	<b>Generación</b>
Pyme 1	Agrícola	Cultivo de soja y maíz	Unipersonal	1	5	1984	Segunda
Pyme 2	Industrial	Fundición de hierro y acero	SRL	1	16	1988	Tercera
Pyme 3	Comercial	Venta de maquinaria para jardín	SRL	2	10	1999	Segunda
Pyme 4	Industrial	Venta de cajas de transmisión y bujes	SRL	1	25	2006	Segunda
Pyme 5	Industrial	Fábrica de generadores y motores eléctricos	SRL	1	21	1986	Tercera

Fuente: Elaboración propia.

Una punto significativo que influye en la vida de todas las pymes participantes de las entrevistas, es el contexto. La ciudad de Marcos Juárez, es una localidad donde su principal actividad económica es la agricultura, lo que provoca que aquello que suceda en ese rubro repercute en los demás. En ese sentido, este sector tuvo un contexto externo positivo por la alza significativa en los precios internacionales de los cereales, y a nivel nacional existió cierta preocupación por el tipo de cambio con respecto al dólar. En cuanto a las pymes comerciales e industriales la principal preocupación fueron los crecientes costos de las

materias primas o mercaderías generados por la alta inflación, pero por otro lado un aspecto positivo fue el aumento en la demanda de productos por parte de los clientes.

*Alternativas de financiación elegidas por las pymes familiares*

En la tabla 4 se muestran, a través de cruces, las distintas fuentes de financiamiento internas y externas que hayan elegido las pymes entrevistadas durante la investigación.

**Tabla 4.** *Fuentes de financiamiento de pymes familiares*

Pymes familiares	Fuentes internas		Fuentes externas			
	Flujo de fondos de operaciones diarias	Retención de utilidades del período	Proveedores	Créditos en bancos públicos	Créditos en bancos privados	Fondos gubernamentales o Fondos de fundaciones
Pyme familiar 1	X		X			
Pyme familiar 2	X		X	X		
Pyme familiar 3	X		X			
Pyme familiar 4	X	X	X	X	X	X
Pyme familiar 5	X	X	X	X		

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la tabla anterior, se puede decir que la fuente de financiamiento externa mayormente utilizada por todas las pymes participantes ha sido la que brindan los proveedores. Cabe aclarar que dicha financiación en un 80% es a 30 días y el 20% restante de 60 a 90 días. Pero una excepción es lo sucedido en el sector agropecuario donde la financiación con proveedores fue a través de una herramienta que se conoce como canje de venta cereal, cuyo plazo de financiación logró llegar a los 180 días. Por otro lado, los créditos bancarios obtenidos por aquellas pymes del sector industrial fueron a una tasa de interés subsidiada por el gobierno nacional, lo que hizo que sea inferior a las demás tasas del mercado.

*Financiamiento disponible en épocas de inestabilidad económica*

En la tabla 5 se describen aquellas fuentes de financiamiento externo, que según lo investigado, las pymes familiares disponen en el mercado y pueden hacer uso en situaciones turbulentas en términos económicos.

**Tabla 5.** *Alternativas de financiamiento en contexto de inestabilidad*

<b>Instrumento de financiamiento</b>	<b>Principales características</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
Canje de venta cereales	Se utiliza en el sector agrícola. Consiste en la compra de insumos a un acopio, entregando cereal como forma de pago. Tiene un plazo de pago que suele coincidir con lo que dura la siembra hasta la cosecha del cereal.	El plazo de financiación suele ser de hasta 180 días. Tiene una tasa de interés del 9% en dólares pero el propio cereal también cotiza con precio internacional ya que es un <i>commoditie</i> .	La tasa es baja al ser en dólares pero se corre el riesgo de padecer un imprevisto en el tipo de cambio de dólar a nivel nacional. Es una herramienta para operaciones diarias. No permite grandes inversiones de infraestructura.
Proveedores	Es la herramienta más común a todas las pymes. Se utiliza para financiar las operaciones diarias, es decir, es una herramienta de corto plazo.	Su costo, no suele tener interés dentro del corto plazo que son 30 días.	Es una herramienta para operaciones diarias. No permite grandes inversiones de infraestructura.
Créditos bancarios a tasa subsidiada por el Gobierno Nacional.	Es para la compra de bienes de capital. Se puede acceder en bancos tanto públicos como privados. Su plazo es a 61 meses y su primer cuota se abona a los 6 meses. Tienen una tasa anual bonificada del 25%.	El costo es sumamente inferior a los demás créditos bancarios existentes en el mercado, ya que cuenta con una tasa subsidiada. Permite una financiación a mediano y largo plazo.	Sólo es obtenido para la compra bienes de capital, es decir, las pymes familiares no lo pueden adquirir para financiar sus operaciones diarias en situaciones de extrema necesidad económica.
<i>Crowdfunding</i>	Se accede al financiamiento a través de una plataforma de	Gran facilidad y rapidez en la posibilidad de obtener	Carece de formalidad. Monto reducido dependiendo del público

	internet donde una comunidad de personas realizan un aporte en dinero. Es necesario una idea innovadora que atraiga las inversiones.	financiamiento, por la escasez de requisitos solicitados.	que accede a invertir en el proyecto.
Fondos gubernamentales o fondos de fundaciones	Son fondos para incentivar proyectos innovadores. Hay diferentes modalidades, la más común es ANR, que significa aporte no rembolsable, donde la organización ingresa el 60% del monto del proyecto y el 40% restante es recibido por parte de una fundación o el Estado.	Bajo costo con respecto a las demás alternativas de financiación en el mercado. Permite incrementar la infraestructura, no solo subsistir.	Cumplir con estrictos requisitos para su acceso. Lograr grados de avances previamente establecidos en la planificación del proyecto. Necesidad de contar con el monto suficiente para iniciar el emprendimiento de la idea hasta recibir el dinero otorgado en el instrumento
Sociedad de garantía recíproca	Ente que funciona como garantía para permitir a las pymes cumplir con sus obligaciones y a la vez lograr un plazo de financiamiento mayor a lo que originalmente eran las mismas. El monto a devolver está acompañado por una tasa de interés pero menor a la que ofrecen los proveedores por el mismo plazo.	Permite financiamiento a mediano plazo. Las tasas son atractivas con respecto a los créditos bancarios sin tasas subsidiadas o a la financiación a más de 30 días ofrecida por los proveedores.	Requisitos estrictos a cumplir para poder acceder al financiamiento.

Fuente: Elaboración propia.

Las diferentes herramientas plasmadas en la tabla 4 dependen de la situación específica que atraviesa cada pyme familiar en particular, algunas herramientas permiten simplemente sobrevivir y otras expandirse económicamente, como puede ser incrementando la infraestructura de la compañía. También cabe mencionar que algunas de las fuentes de



financiamiento mencionadas son propias de un rubro en particular, como puede ser el caso del canje por venta de cereal, un instrumento utilizado particularmente en el sector agrícola.

*Conveniencia de los instrumentos de financiamiento en épocas de inestabilidad*

A partir de los investigado, en la tabla 6 se analiza cuando es conveniente la utilización de las alternativas de financiamiento disponibles hoy en el mercado, para las pymes familiares que fueron entrevistadas en el actual contexto de inestabilidad.

**Tabla 6.** *Alternativas de financiamiento y su conveniencia*

<b>Alternativa de financiamiento</b>	<b>¿Cuándo es conveniente su utilización?</b>
Canje de venta cereal	Es óptimo utilizar este instrumento en los períodos que no exista un porcentaje mayor de variabilidad en el tipo de cambio del dólar con respecto al margen de ganancia. Es preferible la financiación obtenida por este instrumento en comparación a la compra a plazo con proveedores sin canje por el mismo período, por ejemplo 180 días que es el plazo entre siembra y cosecha.
Proveedores	Cuando se busque financiamiento para la operatoria diaria sin incremento de infraestructura y no exista interés o en caso de existir el plazo permita obtener márgenes de ganancia suficientes para apalancarlo.
Créditos bancarios a tasa subsidiada	Es una de las alternativas más convenientes en la actualidad en el mercado en el momento que se busque una expansión en bienes de capital y se planee un proyecto a mediano y largo plazo que permita incrementar la productividad como también obtener márgenes que posibiliten solventar dicho financiamiento.
<i>Crowdfunding</i>	Será oportuno la utilización del instrumento cuando el objetivo sea innovar con un proyecto tentador para los inversionistas de las plataformas que brinden el acceso al <i>crowdfunding</i> . Además es muy útil cuando no se pueda cumplir con los requisitos exigibles por las entidades bancarias.
Fondos gubernamentales o fondos de fundaciones	Es oportuna su utilización en proyectos innovadores que requieran una financiación a mediano y largo plazo. La empresa que lo elija debe contar con un monto de dinero inicial, es por eso que es muy importante que se tenga una correcta planificación financiera para que esta herramienta sea aprovechada adecuadamente sino su conveniencia se deshace con respecto a otras alternativas de financiamiento.
Sociedad de garantía recíproca	Es viable dicho instrumento cuando se cumplen con los requisitos exigibles por las entidades que ofrecen el servicio y se requiera una financiación a mediano plazo con una tasa de interés menor a la existente en los créditos bancarios sin tasa subsidiada.

Fuente: Elaboración propia

## Discusión

La presente investigación tiene como objetivo general analizar aquellas alternativas de financiamiento que resulten más convenientes para implementar, por parte de las pymes familiares de Marcos Juárez, en tiempos de inestabilidad económica como los que se atraviesa actualmente. Es de suma importancia alcanzar dicho objetivo ya que logra a través de diversas herramientas financieras impedir la escasez de liquidez, la desinversión y contribuye positivamente a una mejor planificación a corto, mediano y largo plazo.

Continuando con la importancia y el impacto económico que tiene el cumplimiento del objetivo general, Observatorio Pyme (2018) argumenta que el financiamiento de las pymes tiene relación directa con la cantidad de nacimientos de nuevas empresas en cada país. Esto sin duda agrega un punto más a considerar sumado a los anteriormente mencionados, como otro aspecto positivo que logra la financiación, y tiene que ver con la generación de empleo, función fundamental que cumplen las pymes en el desarrollo de las naciones y lucha contra la pobreza.

El primer objetivo específico de la investigación hace referencia a los distintos instrumentos de financiación adoptados por las pymes familiares de la ciudad de Marcos Juárez, Córdoba. Con respecto a ello, los resultados obtenidos indican que, la fuente de financiamiento mayormente elegida, por todas las empresas participantes de la muestra, son los recursos propios, seguidos en segundo lugar por la financiación brindada por los proveedores y en tercer lugar los préstamos bancarios con tasa subsidiada por parte del Gobierno Nacional. Tan solo una empresa de las 5 participantes agrega a los fondos de fundaciones o fondos gubernamentales como parte de su estructura de financiamiento.

En concordancia con los anteriores datos mencionados se encuentra la figura 1 elaborada por OCDE y CEPAL (2012) donde se refleja, en lo que corresponde a las pymes de distintos países de América Latina, como lo son Brasil, Chile, Colombia, México y Perú, que la fuente de financiación mayormente elegida, al igual que en los resultados de la investigación, son los fondos propios, seguidos por la financiación ofrecida por los proveedores y luego préstamos bancarios. Cabe destacar que a diferencia del apartado resultados, dichos préstamos bancarios no son a tasa subsidiada por los gobiernos de las diferentes naciones, y luego se encuentran otras alternativas elegidas pero con mucha menor participación a las mencionadas como lo son préstamos de familiares o de otras instituciones financieras.

También se relaciona con lo que determina Observatorio Pyme (2019), quien revela que la fuente de financiamiento mayormente elegida a nivel nacional por las pymes son los recursos propios, pero no ocurre lo mismo en el segundo y tercer lugar, donde nombra a los créditos bancarios sin tasa subsidiada por el Gobierno Nacional, tanto de bancos públicos como privados y luego la financiación brindada por los proveedores, respectivamente. También como ocurre en el apartado resultados y al igual que en la figura 1 mencionada, aparecen más instrumentos de financiación con escasa participación en cuanto a su elección.

El abanico de alternativas de financiamiento utilizadas que revela, OCDE Y CEPAL (2012) y Observatorio Pyme (2019), es considerablemente mayor al aportado por las pymes familiares en el apartado resultados. Donde se suman alternativas tales como anticipos de clientes, préstamos de familiares o herramientas provenientes del mercado de capitales. Algunos de los argumentos que justifican dicha brecha según concluye Rojas (2015) son el desinterés y resquemor por parte de las empresas ya que debido a diferentes sucesos ocurridos

en períodos de inestabilidad económica en el país hacen que gran número de pymes sean adversas a acudir a algún tipo de financiación que implique tomar riesgos y compromisos futuros.

En cuanto al segundo objetivo específico, se refiere a investigar aquellas herramientas de financiación que existen en el mercado y estén disponibles para que las pymes familiares pueden hacer uso de ellas en épocas turbulentas en términos económicos. Los resultados evidencian diversas alternativas de financiación como lo son: canje de venta de cereales, financiación de proveedores, créditos en bancos públicos o privados a tasa subsidiada por el Gobierno Nacional, *crowdfoulding*, fondos gubernamentales o fondos de fundaciones y financiación brindada por las sociedades de garantía recíproca.

Las principales características que identifican a las alternativas anteriormente mencionadas hacen que sean muy atractivas para las pymes que las necesiten. Algunas de las ventajas que contienen, según la herramienta elegida, son que están disponibles en el mercado en el actual contexto que atraviesa el país, como también su fácil acceso ya que la burocracia disminuye en algunos casos en particular de manera muy significativa, tienen un bajo costo de financiación con respecto al resto de instrumentos del mercado como así también el plazo disponible donde, según la necesidad que tenga la pyme familiar, el mismo puede ser corto, mediano o largo.

Con respecto a las características mencionadas las mismas se contrastan justamente con aquellas causas planteadas por Observatorio Pyme (2019) como alicientes para que determinadas alternativas de financiamiento no estén disponibles o no permitan el acceso por parte de las compañías familiares en épocas de crisis económica, ya sea porque contienen

altas tasas de interés, los plazos no son satisfactorios, existe desinterés por parte de las empresas o creencia de no reunir las condiciones para acceder al crédito necesario.

Como tercer y último objetivo específico de la investigación, se busca determinar cuando es conveniente el uso de cada herramienta según la necesidad de financiamiento que tengan las pymes familiares en el actual contexto de inestabilidad. Como respuesta los resultados revelan que la conveniencia de utilización varía según la situación y objetivo en particular que tenga la empresa, es decir, si lo que se busca es financiar el corto plazo, sobrevivir y poder continuar con las operaciones diarias, la herramienta ideal puede ser la financiación que brindan los proveedores, la cual por lo general no supera los 30 días y es sin interés. En similar situación cuando la pyme sea agrícola conviene utilizar el canje de venta cereal, el cual tiene un bajo costo de financiación y el plazo puede alcanzar hasta los 180 días o el período que va desde la siembra hasta la cosecha.

Si el objetivo de la empresa es expandirse económicamente, como puede ser adquirir maquinaria de capital, abrir una nueva sucursal comercial o comprar nuevas tierras si se refiere al sector agrícola, las alternativas de financiación en ese caso pueden ser los créditos de bancos públicos o privados a tasa subsidiada por el Gobierno Nacional, dicha opción es de las preferidas por el sector industrial, ya que tiene un bajo costo de financiación con respecto al resto del mercado y permite obtener plazos que pueden llegar a los 61 meses.

Continuando con las herramientas que son convenientes a la hora de intentar una expansión económica en la empresa, aparecen los fondos gubernamentales o fondos de fundaciones que permiten alcanzar objetivos ambiciosos e innovadores y donde existen excelentes condiciones de financiación en mediano y largo plazo. En lo que respecta también a innovación, sin dudas una de las herramientas por excelencia es el *crowdfundig* permitiendo

grandes facilidades de acceso y rapidez para reunir capital. Por último, el servicio brindado por las sociedades de garantía recíproca también es muy conveniente por su baja tasa de interés cuando no se pueda acceder a otras herramientas del mercado o los costos financieros sean superiores.

Un punto clave a la hora de determinar la conveniencia de utilizar las distintas herramientas mencionadas es el argumento de Rojas (2015) donde el mismo afirma que debido a los distintos ciclos económicos que vivió la Argentina a lo largo de su historia, las diversas compañías suelen ser adversas a tomar préstamos bancarios por posibles complicaciones económicas que pueden padecer por no poder hacer frente a los futuros compromisos. Justamente las alternativas que se describieron anteriormente demuestran lograr ser eficientes en términos financieros en situaciones semejantes como la crisis actual.

Otro punto importante que justifica la conveniencia en cuanto a la utilización de los instrumentos descriptos, es que según Pérez, Bertoni, Sattler y Terreno (2015) existe racionamiento del crédito al sector pyme en países en vías de desarrollo por el riesgo que implica, esto hace que las alternativas a las cuales se hizo referencia sean sumamente valiosas en el contexto actual por los beneficios que conllevan. Permitiendo, según la herramienta elegida, solucionar el problema de la asimetría de la información, factor marcado por Correa (2010) como principal a la hora de imposibilitar el acceso al financiamiento en una situación de crisis.

Es de destacar que el presente trabajo de investigación cuenta con ciertas limitaciones, las mismas tienen que ver con el tamaño de la muestra, la cual por cuestiones de tiempo de duración del trabajo, es de sólo 5 pymes familiares y el criterio de selección fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, a partir de que cada una de las organizaciones

aceptaran participar de las entrevistas realizadas. Esto hace que los resultados obtenidos no puedan ser generalizados como representativos absolutos de la realidad. También es pertinente mencionar que la investigación fue realizada bajo un contexto de pandemia por el virus covid 19, siendo un aspecto a tener en cuenta como dificultad de acceder a ciertas entrevistas presenciales. Con respecto a ello, el 40% de las mismas se realizaron a través de email, generando como limitación el impedimento del recurso de la repregunta o ampliación de datos.

Sin embargo, el trabajo también cuenta con determinadas fortalezas como lo son haber contado con la muy buena predisposición por parte de las pymes familiares participantes durante la investigación, siendo muy abiertas al diálogo y aportando material informativo valioso para el trabajo. Como también, a pesar de que la muestra cuenta con un número pequeño de entrevistados, es de destacar que se logró reunir información de diversos sectores económicos de la ciudad como lo son el agrícola, comercial e industrial. Otro dato importante es que el estudio realizado corresponde al primer trabajo del año 2021 sobre el financiamiento de pymes familiares en la ciudad de Marcos Juárez.

Con lo desarrollado hasta el momento se logra llegar como conclusión de la investigación, que se pudo cumplir con el objetivo general del trabajo y por lo tanto colaborar en encontrar una posible solución a la problemática presentada. Con respecto a ello, según lo investigado y analizado, las alternativas de financiamiento más convenientes para utilizar por parte de las pymes familiares en un contexto de inestabilidad son las siguientes: canje de venta cereal, financiamiento de proveedores, créditos de bancos públicos o privados a tasa subsidiada por el Gobierno Nacional, *crowdfoulding*, fondos gubernamentales o fondos de fundaciones y servicio de financiación brindado por sociedades de garantía recíproca.

Todas las herramientas tienen sus características particulares con ventajas y desventajas, pero dependiendo del objetivo que tenga la pyme puede decidir que herramienta utilizar. La principal condición en la elección radica en cual es la finalidad de la financiación, es decir, si lo que se busca es una expansión de la compañía existen alternativas que se ajustan perfectamente a esa necesidad y en buenas condiciones de financiación. Pero si el objetivo es poder financiar la compra de mercaderías o materias primas e insumos para la operatoria diaria se encuentran otros tipos de herramientas también con aceptables condiciones financieras respecto a otras existentes en el mercado.

Otro punto a destacar como conclusión es que, cuanto mayor tamaño tenga la pyme familiar, por ejemplo si se mide por cantidad de empleados, la adhesión a la financiación tiende a disminuir, es decir, las empresas más pequeñas suelen ser las que menos financiación utilizan por fuera de lo que sea para la operatoria diaria. Se caracterizan por utilizar recursos propios y financiación de proveedores no mayor a 30 días sin interés. En cambio las pymes de mayor tamaño tienden a ampliar las alternativas de financiación como puede ser la utilización de créditos bancarios a tasa subsidiada o elegir servicios financieros de las sociedades de garantía recíproca.

Los criterios de elección de financiación también se ven reflejados al comparar un sector y otro, donde se concluye que el sector comercial utiliza una variedad de alternativas significativamente menor a las utilizadas por el sector industrial. El argumento es que el sector comercial utiliza la financiación mayoritariamente para la compra de mercaderías, cuyo costo de financiamiento y plazos, para que sean beneficiosos, no pueden superar al obtenido en las ventas a los consumidores.



Por otro parte, lo que se sucede en el sector industrial es que gran parte del financiamiento se utiliza en la compra de maquinaria de capital, por lo tanto los plazos y costos de financiación a los que se está dispuesto a acceder son diferentes porque también son distintos los plazos de ventas. Y en lo que respecta al sector agrícola debido a su realidad económica y los plazos de financiación utilizados hace que los criterios de inversión sean similares a los elegidos en el sector industrial.

A la hora de financiarse las pymes pueden optar por distintas herramientas existentes en el mercado pero algunas, como se desarrolló anteriormente, serán más convenientes que otras en épocas de crisis económica, es por eso, que se recomienda que las pymes realicen un profundo análisis de cuál es el objetivo de la financiación, es decir, qué se desea financiar y de ser necesario solicitar asesoramiento con profesionales expertos en la materia para tener una información más sólida acerca de la herramienta elegida.

Por otro lado, continuando con las recomendaciones, va a ser fundamental la planificación interna de la empresa al momento de preparar la estructura necesaria, es el caso de la información requerida por las entidades que la financie como también un orden financiero para poder cumplir con los compromisos asumidos y de esa manera no sufrir sobresaltos. Sumado a lo mencionado, es recomendable realizar simulaciones de posibles situaciones financieras actuales y futuras que podría atravesar la empresa según la alternativa elegida, y así obtener una comparación detallada que facilite la decisión.

Como aspectos a tener en cuenta en futuras líneas de investigación, se menciona la idea de sumar mayor cantidad de pymes familiares a la muestra. En igual sentido, también es conveniente elegir un sector económico en particular y de esa manera obtener un análisis más profundo y acabado de las necesidades de financiamiento del rubro. Otro punto a considerar

es al momento de realizar la recolección de datos, sumando información de tipo cuantitativa que complemente la investigación sobre el posible impacto financiero que tienen las alternativas de financiamiento que el presente trabajo concluyó como las más adecuadas en épocas de inestabilidad económica.

## Referencias

- Barreda, M. E. (2010). *Fuentes de financiamiento para pymes: posibilidad de apertura al mercado de capitales*. (Tesis de grado). Universidad Nacional del Sur. Bahía Blanca, Argentina: Obtenido de <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/123456789/2165/1/Barreda%20-%20Tesis.pdf>
- Bohórquez Medina, N. M., y López Cajas, A. S. (Septiembre de 2018). Fuentes de financiamiento para pymes y su incidencia en la toma de decisiones financieras. *Observatorio de la Economía Latinoamericana*. Obtenido de <https://www.eumed.net/rev/oel/2018/09/pymes-decisiones-financieras.html>
- CAF - Banco de Desarrollo de América Latina. (13 de Julio de 2018). *América Latina: en busca de pymes más competitivas*. Obtenido de CAF - Banco de Desarrollo de América Latina: <https://www.caf.com/es/actualidad/noticias/2016/06/america-latina-en-busca-de-pymes-mas-competitivas/>
- Cámara Argentina de Comercio y Servicios. (Julio de 2018). *Las pymes: antídoto contra la pobreza*. Obtenido de Cámara Argentina de Comercio y Servicios: [https://www.cac.com.ar/data/documentos/55\\_Documento%20CAC%20-%20Pyme%202018.pdf](https://www.cac.com.ar/data/documentos/55_Documento%20CAC%20-%20Pyme%202018.pdf)
- Carrero Armengol, S. (11 de Noviembre de 2016). Pymes y empresa familiar: definición, características y constitución. *Espacio Pymes*. Obtenido de <https://espaciopymes.com/noticias/la-empresa-familiar-definicion-caracteristicas-generales-y-constitucion/>
- Correa, R. L. (Agosto de 2010). *Financiamiento de las pymes en momentos de crisis*. (Tesis de grado). Universidad de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina. Obtenido de [http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0711\\_CorreaRL.pdf](http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0711_CorreaRL.pdf)
- Cuentas Sanas. (Noviembre de 2018). *Tipo de préstamos bancarios*. Obtenido de Cuentas Sanas: <https://www.cuentassanas.com.ar/mis-cuentas/mi-banco/conseguir-un-prestamo-bancario/tipos-de-prestamos-bancarios>
- Marré Velasco, A. (1995). *El contrato de factoring*. Santiago: Jurídica de Chile. Obtenido de [https://books.google.com.ar/books?id=qZZ11kj7S3QC&printsec=frontcover&source=gbs\\_atb#v=onepage&q&f=false](https://books.google.com.ar/books?id=qZZ11kj7S3QC&printsec=frontcover&source=gbs_atb#v=onepage&q&f=false)
- Mavilla, D. H. (2003). Leasing financiero. *Industrial Data*. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/816/81606111.pdf>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2017). *Datos y Análisis*. Obtenido de Ministerio de Desarrollo Productivo: <https://gpsempresas.produccion.gob.ar/datos-y-analisis/>

- Observatorio Pyme. (Abril de 2018). *Informe especial: contribución del desarrollo financiero a la creación de empresas*. Obtenido de Observatorio Pyme: <https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/06/Informe-Especial-Contribuci%C3%B3n-del-desarrollo-financiero-a-la-creaci%C3%B3n-de-empresas.pdf>
- Observatorio Pyme. (Junio de 2019). *Financiamiento, desempeño pyme y desarrollo productivo*. Obtenido de Observatorio Pyme: <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>
- Organización Internacional del trabajo. (Octubre de 2019). *El poder de lo pequeño: hay que activar el potencial de las pymes*. Obtenido de Organización Internacional del trabajo: <https://www.ilo.org/infostories/es-ES/Stories/Employment/SMEs#intro>
- Pérez, J. O., Bertoni, M., Sattler, S. A., y Terreno, D. D. (2015). *Cuadernos de contabilidad*. Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=5430441>
- Resolución General N° 19/2021, Boletín Oficial de la República Argentina, lugar de publicación Ciudad Autónoma de Buenos Aires, 30 de marzo de 2021.
- Rodríguez de las Heras Ballell, T. (2013). *El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos*. Obtenido de Facultad de Derecho Universidad de Buenos Aires: <http://www.derecho.uba.ar/publicaciones/pensar-en-derecho/revistas/3/el-crowdfunding-una-forma-de-financiacion-colectiva-colaborativa-y-participativa-de-proyectos.pdf>
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector pyme en la Argentina*. Buenos Aires, Argentina: Tesis de grado. Universidad de Buenos Aires. Obtenido de [http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355\\_RojasJ.pdf](http://bibliotecadigital-old.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf)
- Zenarola, P. M. (Julio de 2019). *Financiamiento en pyme con emisión de obligaciones negociables*. (Tesis de grado). Universidad Nacional de Córdoba. Córdoba, Argentina. Obtenido de <https://rdu.unc.edu.ar/handle/11086/14646>

## **Anexo 1. Documento de consentimiento informado**

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por \_\_\_\_\_, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es \_\_\_\_\_.

Si tu accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente \_\_\_\_\_ minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por \_\_\_\_\_ . He sido informado (a) de que la meta de este estudio es \_\_\_\_\_. Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente \_\_\_\_\_ minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mí persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a \_\_\_\_\_.

Nombre del participante:

Firma del participante:

Fecha:

## **Anexo II. Entrevista**

1. ¿Cómo es el actual contexto económico en el que se desenvuelve su pyme?
2. ¿Qué tipos de financiamiento interno utiliza en su organización?
3. ¿Qué instrumentos de financiamiento externo son utilizados en la empresa y qué características tienen?. ¿Puede mencionar las ventajas y desventajas de cada uno?
4. ¿Cuál es la principal dificultad a la hora de acceder a algún tipo de financiamiento externo?
5. ¿Qué alternativas de financiamiento externo disponibles en el mercado conoce para su pyme?
6. ¿Cuál es para usted la alternativa de financiación más conveniente para su empresa? ¿Por qué?
7. ¿Qué modificación realizaría a alguno de los instrumentos de financiación que están disponibles para que sean óptimos para su empresa?