

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Público**

**Trabajo final de grado**

**Manuscrito científico**

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

**“Financiamiento de pymes familiares comerciales del centro de Entre Ríos en  
contexto de pandemia en el año 2021”**

**“Financing of commercial family SMEs in the center of Entre Ríos in the  
context of a pandemic in 2021”**

**Autor: Delaloye, Ayelen Estefanía**

**Legajo: VCPB24058**

**DNI: 41.696.957**

**Director de TFG: Salvia, Nicolás**

**Junio 2021**

## Índice

<b>Resumen</b> .....	1
<b>Abstract</b> .....	2
<b>Introducción</b> .....	3
<i>Objetivo General</i> .....	17
<i>Objetivos específicos</i> .....	17
<b>Métodos</b> .....	17
<i>Diseño</i> .....	17
<i>Participantes</i> .....	18
<i>Instrumentos</i> .....	19
<i>Análisis de datos</i> .....	19
<b>Discusión</b> .....	24
<b>Anexo I:</b> .....	37
<i>Documento de consentimiento informado</i> .....	37
<b>Anexo II</b> .....	39
<i>Entrevista a los participantes de la muestra</i> .....	39

## **Resumen**

Esta investigación tiene como primordial objetivo explorar las fuentes de financiamiento para capitalizar las pymes familiares comerciales de Entre Ríos para afrontar la inestabilidad económica del año 2021 producto de la pandemia. El estudio fue de diseño no experimental y transversal. Se realizaron tres entrevistas en profundidad a los propietarios de las pymes ubicadas en distintas localidades del centro de la provincia entrerriana. La investigación fue tipo descriptiva, ya que se basó en la recolección de datos en las empresas familiares, queriendo averiguar qué tan afectadas se vieron las pymes bajo la inestabilidad económica entre el 2020 y 2021 producto de la pandemia mundial, buscando financiamiento adecuado para ellas. Primeramente, se buscó información y características de cada una de ellas para conocer su forma de trabajar, ver qué importancia tiene en la economía local, y saber que es beneficioso para cada categoría de acuerdo el requerimiento financiero. Seguido a eso se buscó identificar los planes de financiamiento existentes y a cuáles han accedido o acceden actualmente las empresas. Por último, se estudiaron las problemáticas que atravesaron en este 2021 respecto al financiamiento y cómo sobreviven a la inestabilidad económica. Los resultados fueron distintos en las tres empresas ya que pertenecen a diferentes categorías y rubros. En base a esto es la fuente de financiamiento que eligen y que creen más eficaz para su empresa, también varía el nivel en que cada una se vio afectada por la inestabilidad económica a la que transitan.

*Palabras clave:* Empresa, financiamiento, económica, comercial.

### **Abstract**

The main objective of this research is to explore the sources of financing to capitalize commercial family SMEs in Entre Ríos to face the economic instability of 2021 as a result of the pandemic. The study was of a non-experimental and cross-sectional design. Three in-depth interviews were conducted with the owners of SMEs located in different towns in the center of the province of Entre Ríos. The research was descriptive, since it was based on data collection in family businesses, wanting to find out how affected SMEs were under the economic instability between 2020 and 2021 as a result of the global pandemic, seeking adequate financing for them. First, information and characteristics of each of them were sought to know their way of working, see how important it is in the local economy, and know that it is beneficial for each category according to the financial requirement. Following this, it was sought to identify the existing financing plans and which ones the companies have accessed or are currently accessing. Finally, the problems they went through in 2021 regarding financing and how they survive economic instability were studied. The results were different in the three companies since they belong to different categories and items. Based on this is the source of financing that they choose and that they believe is most effective for their company, the level at which each one was affected by the economic instability they are experiencing also varies.

*Keywords:* Business, financing, economical, commercial.

## Introducción

Se entiende por pequeñas y medianas empresas (Pymes) a las organizaciones que presentan una estructura de costos, de financiación, de ingresos y de números de trabajadores menor al de las grandes empresas o consolidadas. Estas son libres de desplegar actividades comerciales en cualquier sector. Las mismas están formadas por profesionales con aptitudes capaces de desenvolverse en las áreas de marketing, finanzas, servicios o producción, etc. (Gardey y Porto, 2013).

Para que una pyme funcione se ponen en juego ciertos factores, lo que significa que sin emprendedor no existe la pyme y sin pyme no existe el empresario. Estos dos valores van de la mano, se necesitan uno del otro para poder crecer y tener un buen desarrollo en el mercado. El factor humano es el motor de inicio de una empresa, con su inteligencia, capacidad, creatividad, disciplina, perseverancia, iniciativa y muchos adjetivos más logran la combinación perfecta para llegar al objetivo y tener éxito. El recurso humano es parte de una función estratégica en la competitividad de las empresas, la formación y experiencia de los dueños y empleados de las pymes ayudan al crecimiento y desempeño de tareas (Toro, 2008).

Al hablar de factores humanos, también se menciona el profesionalismo que debe haber ya sea en la formación que debe tener tanto sus dueños como los empleados, en base a eso se seleccionan los puestos de trabajo. En todo proceso de profesionalización, se seleccionan las personas, sean familia o no, más capacitadas y se las ubica en los puestos más relevantes, con el objetivo de lograr un desempeño eficaz del mismo (Mucci, 2008).

Es por eso que, la profesionalización de las pymes es entendida como un paso importante y necesario para el correcto desarrollo y progreso de toda empresa familiar. En ella se deben tener en cuenta e integrar metodologías de trabajos novedosas, que permitirán estructurar un accionar estratégico acorde a los objetivos de las empresas, incluyendo la preparación de personas, ya sea del ámbito familiar como no, mediante su capacitación profesional para el futuro del ente (Galvis, 2011).

Las pymes familiares cumplen un rol muy importante ya que representan una de las principales fuerzas en el desarrollo económico-social en los distintos países, provincias y regiones, poseen la capacidad de generación de riquezas y promueven el desarrollo económico sobre todo en pequeñas ciudades. Estas se caracterizan por tener

como objetivo la continuación generacional, esto forma parte del anhelo de los fundadores de desear que el control de la empresa resida en sus sucesores para poder mantener el control de gestión dentro de la familia (Meroño Cerdan, 2009).

Existen variadas definiciones ante este concepto, dependiendo el enfoque particular que le da cada autor que las estudie. Entre ellas se puede mencionar como: tipo de compañía donde la mayoría de los votos está en manos de la familia controladora, donde se incluye la presencia del fundador quien busca heredar la empresa a sus descendientes, obligándolos a conservar las raíces y los valores que permitan mantener la unidad familiar a través del patrimonio (Maciel, 2013).

El principal motivo de éxito de las empresas familiares reside en la armonía familiar, en ellas se mantiene un estado de afecto y buena relación entre todos los miembros de la familia empresaria. Dicha armonía se da debido a diversos factores claves, tales como la unión, el compromiso, la confianza, buena comunicación, entre otras (Bavera, 2004).

Las pymes no solamente son creadoras de puestos de trabajo, también son las principales proveedoras de grandes empresas; aportando, a través del pago de impuestos, recursos al Estado, que redundan en parte del crecimiento de la economía nacional. Sin embargo, para sobrevivir es necesario disponer de diferentes herramientas (Cámara Argentina de Comercios y Servicios, 2019).

La diferencia entre una pyme que perdura y otra que no, es el conocimiento y las habilidades técnicas que poseen las personas que la componen, entender cómo diseñar una estructura financiera óptima además del acceso a las fuentes proveedoras de recursos para inversiones, en un contexto con altas restricciones de acceso al crédito. Las pequeñas y medianas empresas son actores fundamentales para el desarrollo productivo del país, siendo un importante aporte para la generación de empleo y desarrollo empresarial. Las mismas se vuelven autoras de valor económico cuando despliegan dinámicas productivas y competitivas que les permiten enriquecer su contexto, lo forman vinculando a las personas con los mercados (Ruiz Pacheco, 2013).

Siguiendo a Guillermo Westreicher (2015), se exponen las ventajas y desventajas de las pequeñas y medianas empresas.

Entre las ventajas de las pymes destacan:

- Es más sencillo que puedan cambiar el nicho o modelo de negocio.

- La relación entre el empresario y sus clientes es cercana, tienen trato directo.
  - Hay un vínculo entre el negocio y sus clientes que se traduce en fidelidad.
  - Son empresas que pueden encontrar nichos de mercado no atendidos.
- Entre las desventajas se encuentran:
- Al no tener un gran volumen de transacciones no alcanzan economías de escala. Podrían tener un menor coste unitario si el número de venta fuera mayor.
  - Es más complicado para una pyme conseguir financiamiento, en comparación a una gran empresa. Sus ingresos y respaldo son menores.
  - Si la pyme accede a un crédito, seguramente sea a un tipo de interés alto.
  - Probablemente la pequeña empresa no pueda o tenga dificultades para invertir en campañas publicitarias masivas o en desplegar una extensa red de ventas.

Cuando una pyme inicia en el mercado se espera que pueda cumplir con sus objetivos, también ir creciendo poco a poco y que logre perdurar en el tiempo, pero esos propósitos en determinadas ocasiones no suelen concretarse, dejando algunas pequeñas empresas sin cumplir sus desafíos. Estas suelen encontrarse con dificultades al iniciar con el emprendimiento y necesitan de ciertos factores para dar comienzo con él. Por ejemplo, conseguir clientes, contratar al personal adecuado, aumentar el reconocimiento de marca, tener un financiamiento correcto, etc. (Arrieta, 2013).

Uno de los grandes obstáculos al pretender iniciar con el emprendimiento es la falta de capital de inversión y capital de trabajo, esto dificulta sobre todo a los pequeños negocios, estos tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir. La falta de financiamiento se ve como un problema para las pymes. En relación a esta dificultad, desde el sector financiero se argumenta que estas compañías presentan inconvenientes de información, sea porque no cuentan con ella o porque no pueden acceder al financiamiento debido, o que tienen deficiencias del capital como así también, problemas de gerenciamiento (Allo, Amitrano, Colantuono, y Schedan, 2014).

Actualmente, Argentina está pasando por un contexto inflacionario el cual llevaba algunos años de caída en su economía que no solo genera dificultades económicas para sus ciudadanos sino también para la economía en general. Uno de los sectores más golpeados son las pymes que no logran alcanzar un grado de consolidación y tienen más

dificultades para financiarse. Lo que puede provocar que estas PYMES no crezcan o dejen de existir por la falta de financiamiento o de profesionalización (Cascales, 2020).

Con la llegada del COVID-19 en el año 2020 puso a prueba a las empresas a subsistir en el mercado y afectó en situaciones extremas a las personas. 11 millones de argentinos necesitan de la ayuda del Estado para comer, lo que reflejó que hasta 852.000 personas perdieron ese año su empleo y el PIB cayó en diciembre entre el 8,2% y el 10%. Los niños y niñas pobres pasarán del 53% al 58,2%, según las mismas previsiones (Naciones Unidas Argentina, 2020).

La volatilidad mundial y la incertidumbre que genera el impacto del COVID-19 en la economía nacional ocasionarán fuertes salidas de capital. La inversión también se verá afectada por la volatilidad financiera y una perspectiva económica dudosa, esto generará que la economía se encuentre atrapada en una rueda viciosa generando disminución del consumo, menor empleo e ingresos, caída de la inversión y menor ahorro. Lo que arrojará desconfianza por una posible depresión económica y la falta de financiamiento frenará las inversiones, exceptuando a aquellas industrias clave para enfrentar los brotes, como son la industria alimentaria, la farmacéutica, la de equipos médicos, etc. (Ernst, Mourelo, Pizzicannella, Rojo, y Romero, 2020).

El licenciado Cohen Arazi (2012), mostró que los grandes inconvenientes que afectan a la economía, y que particularmente pegan a las Pymes son la inflación, la incertidumbre macroeconómica, los costos laborales y la presión tributaria. Además, como los principales problemas que se les presentan a las Pymes para sobrevivir enlistó al tipo de cambio, a la escasez de mano de obra, tanto especializada como operativa, a la legislación y conflictividad laboral, la inseguridad jurídica, los problemas de financiamiento, los trámites burocráticos, la competencia desleal y la escasez de energía.

En la Argentina hay aproximadamente unas 1.066.351 pymes, de las cuales 534.454 se encuentran registradas lo que representa el 50,1%. Dentro de las registradas se encuentran 94.346 en el sector industrial, 84.634 en el sector agropecuario, 154.139 en el sector comercial, 174.361 en el sector de servicio, 25.997 en el sector de la construcción y 977 en el sector de la minería. Por otra parte, en la Provincia de Entre Ríos actualmente hay 37.420 pymes, de las cuales 19.187 se encuentran registradas representando el 51,3% según el Ministerio de desarrollo productivo (2021). Dentro de las registradas se hallan 3782 en el sector industrial, 5582 en el sector agropecuario, 5565 en el sector comercial,

3828 en el sector de servicios, 595 en el sector de la construcción y 35 y en el sector de la minería.

Tabla 1

*Límite de facturación anual por sector*

<b>Sector</b>	<b>Micro</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Mediana tramo 1</b>	<b>Mediana tramo 2</b>
Construcción	24.990.000	148.260.000	827.210.000	1.240.680.000
Servicio	13.190.000	79.540.000	658.350.000	940.220.000
Comercio	57.000.000	352.420.000	2.588.700.000	3.698.270.000
Industria y minería	45.540.000	326.660.000	2.530.470.000	3.955.200.000
Agropecuario	30.770.000	116.300.000	692.920.000	1.099.020.000

*Nota: Elaboración propia en base al Ministerio de desarrollo productivo (2021).*

Por otra parte, también se establecieron límites en base al personal ocupado en el país, como el anterior, también se divide en categorías. En la categoría micro en el rubro de construcción el límite es 12, tanto en la de servicios como la de comercio 7, industria y minería 15 y el sector agropecuario 5. En la categoría siguiente perteneciente a las pequeñas establecieron 45 para el sector de construcción, 30 para el de servicios, 35 para el de comercios, 60 para el de industria y minería y 10 para el agropecuario. La tercera categoría es las medianas tramo 1 en las cuales el sector de construcción no puede excederse de 200, el de servicios 165, comercios 125, industria y minería 235 y el rubro 50 el rubro agropecuario. Terminando se encuentran las medianas tramo 2 que el sector de construcción no puede superar los 590, el de servicios 535, comercios 345, industria y minería 655 y por último 215 el agropecuario (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Con respecto a la estructura de las pymes Allo, et al (2014) indican que la constitución social de estas compañías suele variar entre forma unipersonal y sociedad, y sociedad comercial, bajo una dirección de empresarios por herencia o iniciativa propia. Mayormente son los propietarios quienes dirigen la compañía en forma práctica haciendo que la toma de decisiones sea centralizada. Según Davis (2000), las personas encargadas de tomar las decisiones son los decisores, conformados por los directivos o empleados de la empresa dependiendo el tipo de decisión que deban tomar.

Las empresas son equipos productivos dedicados y fundados para la explotación de una actividad económica, persigue fines económicos y sociales. Se integra por elementos humanos, técnicos y materiales. Estas se pueden clasificar según su tamaño,

sector de actividad, según su propiedad de capital, según su ámbito de actuación, y su forma jurídica. De esta manera las especifica Argudo (2020).

Según su tamaño:

- Microempresas: Se caracterizan por poseer en plantilla un número de empleados entre 1 y 10. Por ejemplo, un comercio de barrio.
- Pequeñas: El número de empleados que integra una pequeña empresa es entre 20 y 30. Puede ser una fábrica o supermercado.
- Medianas: La mediana empresa suele caracterizarse por presentar un número de empleados entre 30 y 250. Podría ser una cadena de alimentación.
- Grandes: Aquellas empresas que superan los 250 empleados. Generalmente son marcas muy conocidas con buen posicionamiento en el mercado como lo es Coca Cola.

Según el sector económico:

- Sector primario: Realizan sus actividades extrayendo su materia prima de la naturaleza. Agricultura, ganadería, pesca, etc.
- Sector secundario: Transforman la materia prima en productos. Toda la industria en general, la textil, química, construcción, etc.

Sector terciario:

- Comerciales: Se dedican a comprar productos para luego venderlos sin transformarlos como papelería.
- Servicios: Ofrecen productos intangibles. Por ejemplo, una academia que da clases de danza.

Según la propiedad de capital:

Empresa privada: Personas físicas o jurídicas particulares. Su objetivo es ganar beneficios. Una peluquería.

Empresa pública: Es propiedad del estado o de un ente de carácter público. Su objetivo además de ganar dinero es prestar servicios sociales.

Empresa mixta: La propiedad está compartida entre el Estado y un particular. Como es el caso de YPF.

Según el ámbito de actuación:

- Locales: Desarrollan su actividad en una sola localidad o en un entorno muy cercano.

- Nacionales: Realizan sus actividades en todo el país.
- Multinacionales: Se han expandido y llevan su actividad a 2 o más países.

No solo basta con vender en otro país sino también llevar la producción allí.

Según su forma jurídica:

- Empresario individual: Persona física que inicia una actividad en nombre propio.
- Sociedades mercantiles: Varias personas se unen en un contrato para iniciar una nueva empresa que tiene personalidad jurídica. El contrato debe hacerse con escritura pública ante un notario e inscribirse en el registro mercantil.

Las fuentes de financiamiento son muy significativas para la empresa, en muchos casos son el motor de la misma, son los caminos que ellas utilizan para obtener los recursos financieros necesarios y realizar una determinada actividad. Las empresas precisan de estas fuentes de financiamiento para garantizar la continuidad de sus funciones y ganar dinero para lograr sus metas y objetivos. El financiamiento puede ser para capital de trabajo o activos circulantes (Enciclopedia Económica, 2019).

Antes de examinar un financiamiento, es necesario efectuar una proyección real del negocio, lo que permitirá establecer primero el objetivo de la inversión y planear diferentes escenarios de pagos para evadir deudas y darle el destino correcto al capital. La financiación les da respaldo a los activos financieros de los que dispone una organización y resulta de distintas fuentes. La empresa debe identificar las opciones útiles y establecer las mejores medidas para cubrir el presupuesto y equilibrar la tesorería y el balance. Para apreciar las fuentes de financiamiento es necesario que su coste no sea superior al rendimiento económico del negocio, por el contrario, se podría endeudar el proyecto (Circulantis, 2021).

En este tema la escritora Trenza (2018), refiere a que las fuentes de financiamiento se clasifican ya sea por su origen, pudiendo tanto ser internas como externas. Para el caso de las primeras descienden desde la misma empresa, persona a cargo o entorno, e indican una auto subvención objetivo de crecimiento, lo que refiere a una reinversión para generar nuevas vías de lucro o aumento que beneficie a la compañía; en cambio las fuentes externas hacen referencia a los recursos financieros ajenos a esta, lo que significa que no han sido ni aportados ni generados por el ente.

En cambio, la Fundación Observatorio PyME (2017) y el Código Civil y Comercial de la Nación (2020), clasifican a las fuentes de financiación:

Según el origen de fondos:

- **Financiamiento propio:** Expresan el valor de los activos que aportan los socios más los beneficios que generan. Son recursos propios de la empresa. Al incrementar estas partidas genera mayor autonomía y reduce el endeudamiento.
- **Financiamiento de terceros:** Resultan de recursos externos a la compañía. Es decir, son ofrecidos por alguien ajeno a la empresa. Pueden ser exigibles como las líneas de crédito o los préstamos. Y no exigibles como las donaciones.

Según su vencimiento:

- **Corto plazo:** Son patrimonios inferiores a un año y deben ser devueltas en ese plazo. Solventan inversiones chicas y gastos del momento. Entre ellos se encuentran los préstamos a corto plazo, o descuentos comerciales.
- **Largo plazo:** El capital tiene una duración superior a un año y debe ser devuelto en ese plazo. Se dan para inversiones importantes como lo son los préstamos hipotecarios o arrendamientos financieros a largo plazo.

Tipos de fuentes de financiación:

Financiación interna:

- **Aportes de los socios:** Los socios realizan una entrega en efectivo como capital inicial y más adelante pueden volver a realizar contribuciones.
- **Resultado del ejercicio:** En el mismo puede haber pérdidas o ganancias. En caso de el resultado ser positivo se pueden repartir entre los socios o dejar el beneficio como reserva en la empresa. En caso de ser pérdida reducirá los recursos propios.
- **Reservas:** Las sociedades pueden poner una proporción de su ganancia para constituir una reserva legal, o simplemente los beneficios que no son repartidos por los socios son destinados a la reserva para cumplir con futuros proyectos.

Fuentes de financiación externa:

- **Préstamos:** Son tratados que acuerdan la entrega de dinero por parte de una persona física o jurídica. La empresa acuerda devolver la cantidad prestada en un periodo de tiempo determinado que puede ser en el largo o corto plazo, más los intereses.

- Líneas de crédito: La entidad financiera coloca a disposición de su cliente un monto limitado durante un plazo determinado. La sociedad solo reintegra el importe que haya utilizado más los intereses.
- Descuentos de pagarés: En caso de no poder esperar hasta el día del cobro el apoderado puede dar el título a una compañía financiera a cambio de recibir el dinero por adelantado y así obtener liquidez. Este lleva la suma fijada de dinero con la firma y el plazo de tiempo acordado.
- *Factoring*: Las firmas confieren sus clientes a una entidad para que esta se haga cargo de la tarea de cobro y le otorgue también el anticipo de facturas, pagarés, certificaciones u otros documentos comerciales conformados. Es decir, una compañía confiere a otra la cobranza de sus deudas.
- *Confirming*: Los mercados necesitan una compañía que tramite el pago de sus facturas, ratificando el pago a los proveedores, pero con plazos más largos. Por lo que la empresa le cede la administración completa de los pagos a sus vendedores a una entidad acreedora.
- *Forfaiting*: Es ideal para las empresas exportadoras, que logren así restar sus efectos comerciales y derechos de cobro obtenidos de sus procedimientos de exportación.
- *Leasing*: Es el contrato donde una empresa le transfiere a otra el uso y goce de un bien cierto a cambio del pago en cuotas en un cierto plazo de tiempo. Al finalizar este contrato el arrendatario puede comprar el mismo bien por un cierto precio. Son maneras optimistas porque se aprovecha el activo durante el mejor periodo de su vida útil y tienen ventajas.
- *Crowdfunding*: Utilizado para financiar proyectos a través de donaciones participativas. Llevada a cabo por personas que trabajan en una plataforma web como es el internet para obtener los recursos necesarios.
- Mercados secundarios de deuda: Se logran exponer acciones, bonos, pagarés y otros activos negociables para obtener financiación.
- Financiación alternativa: Son para empresas que necesitan financiación a corto plazo, el cual reduce la explosión bancaria. Lo conforman plataformas *online e-crowd* que regularizan el dinero de inversores particulares y profesionales hacia las empresas, en forma de financiación colectiva. Se crean varias formas de préstamos:

- *Crowdlending*: préstamos o líneas de crédito.
- *Crowdfunding*: Descuento comercial.
- *Equity crowdfunding*: inversión en el capital de la empresa a cambio de participar en el negocio.
  - Dinero propio, familia y amigos: Varios emprendedores comienzan capitalizando su prestación por desempleo lo que puede aportar una buena suma.
  - Subvenciones públicas: Para aquellas pymes que emprenden hay distintas iniciativas y ayudas por parte de los gobiernos para dotar de fondos no retornables. Están consideradas para fortalecer ciertas actividades o acompañar a emprendedores más frágiles.
  - Préstamos oficiales subvencionados: Líneas de préstamo y financiación para emprendedores.
  - *Business Angels*: Son inversores específicos con conocimientos y relaciones en diferentes partes. Suelen interesarse por iniciativas empresariales innovadoras y con potencial de crecimiento. Además de aportar capital, también aportan experiencia y patrocinio.
  - Venture Capital: Empresas expertas en planes empresariales de alto riesgo, principalmente en el contorno tecnológico. Quieren obtener inversionistas de mayor rendimiento y una vuelta rápida. Son inversiones que suelen financiar empresas de pequeño y mediano tramo.

El acceso al financiamiento es una de las situaciones claves para continuar en el camino expansivo de la actividad. En el país se puede ver causas que limitan el acceso al crédito. En primer lugar, está relacionado con la corta profundización bancaria que hay en la argentina acompañada del escaso desarrollo de mercado de capitales que inquieta a las empresas. En segundo lugar, se refiere a asuntos estructurales del tejido pyme, que muestra gran parte de su actividad en el contorno informal (Woycheszen & Coatz, 2007).

También se debe observar que las pymes al momento de acceso a un crédito se topan con importantes exigencias por parte de las entidades financieras tales como, el proyecto de solicitud de fondos, la línea de crédito por la cual aplican, falta de documentación o de capacidad para su archivo y registro, y el respaldo con garantías (Gonzalez, 2016).

En muchos casos sucede que las empresas deciden no acceder a créditos debido a una conducta de auto-exclusión por la cual el empresario, aún anhelando obtener el financiamiento, se anticipa el rechazo y decide no solicitarlo. Esto se refleja en un 24.4% de empresarios que no solicitan créditos por diferentes motivos a la falta de necesidad y a la incertidumbre macroeconómica, que aparecen claramente vinculados a una decisión voluntaria por parte de los empresarios (Bebczuk, 2010).

Las entidades bancarias determinan el límite de crédito en base a los ingresos que declaran las personas sin conocer el total de gastos que deben afrontarse. En ocasiones los entes financieros promocionan préstamos a bajo precio para comprar ciertos bienes o descuentos en compras con tarjeta de crédito, de los cuales es preferible no aferrarse ya que siempre son tentadores para las personas porque quieren sacarlo más de una vez, y tienen intereses que pueden llevar a estas personas al endeudamiento (Ministerio de Economía 2021).

Según la encuesta realizada por el Observatorio Pyme (2017), en el 2016 el 70% de las inversiones era financiado con recursos propios. A lo largo de estos años esta fuente de financiamiento fue la más elegida y utilizada por las empresas seguida por el financiamiento bancario que ocupaba un 22% de los recursos y luego el financiamiento a proveedores con el 5% ocupado.

A propósito de esto, diferentes empresas mencionaron que en primer lugar se sitúa el financiamiento a través del uso de capital propio, seguido por proveedores, descuento de cheques y crédito privado. En una menor proporción se puede hacer mención de los adelantos en cuenta corriente, el crédito público y otros (Cohen Arazi, et al 2018).

Tal como Mafud (2019) certifica que en 2018 aumentó la participación de capital propio como primordial fuente de financiamiento, probablemente a partir del endurecimiento de las condiciones crediticias durante ese mismo año.

Es por eso que, una de las fuentes de financiamiento alternativa que se está incorporando bastante en este último tiempo es el *Crowdfunding* la cual es una unidad de financiamiento colectiva que a través de colaboraciones económicas logran financiar determinado proyecto a cambio de recompensas. Ésta podría constituir una fuente alternativa de recursos financieros para potenciar negocios que no tienen acceso al capital y a las formas de financiamiento tradicional. El *crowdfunding* está constituido por aportes de cifras pequeñas provenientes de un gran número de personas.

Dentro de este, el Universo Crowdfunding (2017), señala los siguientes tipos:

- De donaciones: Son quienes realizan aportes, pero no esperan un beneficio a cambio. Los fondos aportados pueden ser usados tanto para un emprendimiento cuyo fin sea generar ganancias como para una iniciativa sin ánimo de lucro. El donante sólo obtiene la satisfacción de haber ayudado a un proyecto de su interés.
- De recompensas: Aquellos que hagan aportes recibirán una recompensa por su participación. Se utiliza en los momentos iniciales del proyecto, cuando el emprendedor empieza a ejecutar su idea. Siempre recibe productos o servicios por su aporte.
- De acciones: Aquellas que reciben participaciones de la misma.
- De préstamos: Trata de préstamos de una empresa a cambio de un tipo de interés por el aporte prestado. Es decir, cuando una persona pide una cantidad económica a un prestamista el cual le cobrará interés por dicho préstamo al cumplir con su objetivo.
- De inversión: En este caso la persona necesita financiar su proyecto para lo cual ofrece participaciones a las personas que lo quieran respaldar, a cambio de su dinero. Estas personas serían inversores.

Hoy en día con la situación dramática que se está viviendo en el país y el mundo entero, el ámbito económico está muy afectado y a las empresas les cuesta financiarse efectivamente, las mismas están en un estado de vulnerabilidad lo que provoca que se endeuden en poco tiempo. Por lo tanto, gran parte de ellas no podrán sobrevivir o les costará mucho poder hacerlo, y desaparecerán.

Esto se hace notorio al observar la capacidad que tienen las grandes empresas en comparación a las pymes para soportar la inestabilidad económica, la cual es muy desigual. Las pequeñas y medianas empresas son las más perjudicadas ya que sus ingresos son menores. Muchas compañías ajustaron la estructura reduciendo los gastos por ejemplo de limpieza, seguridad, mensajería, repositorios en el punto de ventas, etc. En este momento el país está transitando el aislamiento obligatorio por el COVID-19 por el cual el gobierno determinó ciertos beneficios de ayuda para que las pymes puedan financiarse y perdurar.

Según estableció el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), se puede mencionar algunas como:

- Alícuota de contribuciones patronales de seguridad social: Las pymes poseerán 18% de alícuota de contribuciones patronales.
- Incremento salarial por decreto 14/20: Las pequeñas y medianas empresas que tengan el Certificado MiPyME en uso, permanecerán relevadas del pago de las contribuciones patronales con destino al Sistema Integrado Previsional Argentino, con relación al incremento salarial, por el tiempo de tres meses o el menor plazo en que tal aumento sea absorbido por las futuras negociaciones paritarias.
- Prórroga para medidas cautelares: Se aplaza la detención para trabar medidas cautelares a micro, pequeñas y medianas empresas y Potencial Micro, Pequeña y Mediana Empresa, Tramo 1 y 2.
- Extensión del impuesto al retiro en efectivo para medianas y pequeñas empresas.
- Extensión de la comisión bancaria por depósito de efectivo: Los bancos no podrán cobrar comisiones a las pymes que realicen depósitos en efectivo en sus cuentas bancarias.
- Pago de IVA a 90 días: Los propietarios de las pequeñas y medianas empresas pueden pagar a 90 días el IVA que declaran mensualmente.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de ganancias: Los titulares de las micro o pequeñas empresas pueden subsanar en el pago de ganancias el 100% del impuesto al cheque, y en caso de tener una empresa industrial mediana tramo 1, el 60%.
- Simplificación para solicitar el certificado de no retención de IVA.

Transcurrido un año del inicio de la pandemia, la que comenzó en marzo del año 2020, produce que el gobierno tome ciertas medidas restrictivas de precaución para cuidar la salud de las personas, pero paralelo produce una terrible inestabilidad y caída en la economía de los argentinos.

Según la encuesta realizada por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2021), durante el año cerraron en todo el país 90.700 locales y 41.200 pymes, lo que generó que unos 185.300 trabajadores quedarán afectados. Uno de los sectores más afectados fueron los comercios que tuvieron que cerrar sus puertas al inicio de la pandemia por el aislamiento obligatorio lo que provocó que no tuvieron ventas y eso le produjo pérdidas. Otro de los sectores altamente perjudicados fue el turismo, que durante

muchos meses estuvo sin poder trabajar. Este último rubro apenas pudo retomar su labor recién al comienzo del año 2021 tomando todas las precauciones sanitarias posibles, y actualmente vuelven a sufrir restricciones debido a la segunda ola de contagios por la pandemia.

Paralelamente, el análisis del impacto del COVID-19 que produjo mayor inestabilidad económica en el país arrojó los siguientes porcentajes en la provincia de Entre Ríos a mediados del año 2020.

- 51.9 % empresas endeudadas.
- 12.7 % empresas no pagaron salarios en junio.
- 58.8 % no pagaron impuestos.
- 45.4 % empresas con deuda a proveedores.

El índice de Producción Industrial Pymes alcanzó un valor de 78,2 puntos en enero 2021 frente a un valor de 77,9 en enero 2020. La producción de la industria pyme creció por segundo mes consecutivo al ubicarse 0,3% arriba del mismo mes de 2020. Si bien la reparación viene siendo muy lenta, es positivo que al menos en el promedio general, haya dejado de caer. La variación anual por rubro en total país en enero 2021 fue buena para el rubro electrónico mecánico e informática que creció un 10,7%; Producto de caucho y plásticos 4,3; Químicos 4,2 %; Material de transporte 3,8 %; Productos de metal y maquinaria 3,2 %; Minerales no metálicos 2 %. El rubro de papel, cartón y edición se mantuvo sin cambios. Por último, los que cayeron y se vieron más afectados fueron los rubros de alimentos en un -2,8 %; maderas y muebles -3,8 %; textil 5,7%; calzado y marroquinería -10,9 % (Confederación Argentina de la Mediana Empresa, 2021).

Por lo anteriormente visto, se piensa conveniente estudiar el hecho, ya que es muy importante saber cuál es el financiamiento más efectivo para las pymes en tiempos de incertidumbre y desfavorable como el actual período para lograr la continuidad y subsistencia.

Considerando la información brindada y los antecedentes expuestos que se utilizaron para comprender el contexto por el cual están pasando las pymes en la actualidad, el trabajo de investigación rondará en las siguientes preguntas: ¿Qué tan afectadas se ven las pymes de Entre Ríos atravesando el contexto económico actual? ¿Qué fuentes de financiamiento existen y cuáles suelen elegir? ¿Poseen dificultades para acceder al financiamiento?

Para dar respuestas a estas preguntas y por lo manifestado anteriormente, debido a que las empresas son muy importantes para la economía del país, el presente trabajo de investigación rondará en conocer el financiamiento de las pymes en un contexto de incertidumbre entre el año 2020 y el año 2021, buscando la fuente indicada para aportar herramientas y ver mejorías en su desenvolvimiento lo que llevará a las pymes de Entre Ríos a cumplir con sus objetivos adecuadamente, a tener éxito y así perdurar en el tiempo.

#### *Objetivo General*

Explorar las fuentes de financiamiento para capitalizar pymes familiares comerciales de Entre Ríos para afrontar la inestabilidad económica del año 2021 producto de la pandemia.

#### *Objetivos específicos*

- Analizar los requerimientos financieros de las pymes familiares de acuerdo a las características específicas para saber cuál es beneficiosa en cada categoría.
- Identificar los planes de financiamiento que existen y a cuáles acuden los propietarios de las pymes comerciales en el año 2021.
- Estudiar los inconvenientes que atravesaron los empresarios de las pymes familiares de Entre Ríos para lograr el financiamiento transitando un contexto de inestabilidad económica por la pandemia.

### **Métodos**

Siguiendo a Hernández Sampieri et al. (2010) se definieron los siguientes elementos pertenecientes a esta sección del presente trabajo que se ha denominado métodos.

#### *Diseño*

El diseño de una investigación es un modo práctico de responder de manera lógica las preguntas para así concretar los objetivos propuestos por el investigador, es un plan o estrategia que esta persona crea para llevar a cabo su estudio.

Las investigaciones de alcance descriptivo buscan detallar propiedades, características y rasgos importantes de cualquier fenómeno que se examine ya sea en personas, grupos, comunidades, procesos, objetos, etc. También se utilizan para describir tendencias en un grupo o población. En estas investigaciones, el fin del investigador es puntualizar fenómenos, situaciones, contextos y eventos, es decir, detallar cómo son y cómo se presentan. Se pueden evaluar conceptos o variables, pero se lo hace de manera

independiente para cada uno o de manera conjunta para todos ellos, pero sin indicar cómo se relacionan esos conceptos o variables.

Se utilizó una investigación de tipo descriptiva, es decir, se basó en la recolección de datos en las empresas familiares y se buscó determinar las causas de un fenómeno concreto, observando sus características. En este caso, se trataba de averiguar qué tan afectadas se ven las pymes de Entre Ríos bajo la inestabilidad económica entre el año 2020 y el 2021 producto de la pandemia, y buscar el financiamiento adecuado para ellas. Se realizaron entrevistas y estudios de casos en profundidad donde se observaron distintas pymes en el centro de la provincia anteriormente mencionada, para analizar el financiamiento que las mismas tenían y ver si era el más adecuado y en caso contrario buscar una solución.

El enfoque fue cualitativo, se estudiaron y revelaron variables no numéricas a efecto de responder las preguntas de investigación en el proceso de interpretación y cumplir con el objetivo proyectado. El asunto se dio entre los eventos y su interpretación, la intención fue reconstruir la realidad.

El diseño de la investigación fue no experimental, transversal ya que se realizó sin la manipulación de las variables y solo se observaron los fenómenos ya existentes tal cual son o en su ambiente natural en un solo momento sin tener situaciones provocadas por el investigador.

#### *Participantes*

#### *Población.*

Para validar la hipótesis se realizó un análisis donde la población estuvo conformada por emprendedores y pymes comerciales de distintas ciudades del centro de Entre Ríos. Se analizaron las formas que cada una tiene para financiarse, siendo o no la correcta. Se contó con 3 casos relevados y analizados.

#### *Muestra.*

La muestra quedó formada por tres pymes comerciales familiares de distintas localidades de Entre Ríos, que se financian de manera diferente entre el 2020 y el 2021 transitando la inestabilidad. El muestreo fue no probabilístico ya que los participantes elegidos cumplían con características determinadas que los especifican como pymes, lo que nos permitió sacar conclusiones de estas. El muestreo no probabilístico escoge los

elementos muestrales de manera no aleatoria. Elige los temas por uno o varios propósitos. Entonces no espera que los casos sean representativos de la población.

#### *Participantes.*

Los participantes fueron tres propietarios de las diferentes pymes, entrevistadas con el fin de saber cómo afrontaron la economía en la actualidad mientras transcurren tiempos inestables producto de la pandemia luego de manifestar su voluntad de participar en el estudio y firmar el consentimiento informado, el cual se incluye en el Anexo I.

#### *Instrumentos*

La recopilación de datos se realizó mediante entrevistas semiestructuradas a los propietarios de cada pyme comercial familiar para profundizar sobre información más completa sobre el tipo de financiación y cómo afrontan la economía en la actualidad para lograr seguir de pie con su negocio, las mismas se grabaron y transcribieron, y se les hizo leer y firmar el consentimiento informado. También fueron usados distintos informes, páginas web como son Google Académico, Scielo, entre otros, libros y documentos analizados referidos a la investigación.

#### *Análisis de datos*

Se elaboraron los siguientes pasos:

- Se realizó la transcripción y análisis de cada una de las entrevistas grabadas. Primeramente, desde un punto de vista general, donde se contó una breve parte de su historia.
- Se indagó a cada empresa obtenida sobre las fuentes de financiación que utilizó y que ventaja y desventaja se obtuvo de eso, y las dificultades que les surgieron para tener dicha financiación.
- Se vinculó de manera comparativa la información recibida de cada empresa y se buscó responder a los propósitos planteados. Esta información se fue aplicando en cuadros comparativos reflejando las principales características de cada uno de los entes, para que la lectura resultará más ágil y también se plasmaron las distintas opciones de financiamiento elegidas en inestabilidad por las empresas entrerrianas.
- Como último punto, la información obtenida en el cuadro comparativo se materializó mediante un gráfico el cual resalta las diferentes fuentes de financiamiento aplicadas en las empresas entrevistadas estudiadas para ver cuál se ajusta mejor a la problemática planteada.

○ Posteriormente se reflexionó en torno a la coherencia o no de los resultados con lo planteado en los objetivos.

## Resultados

A continuación, se exponen los resultados obtenidos a través de las encuestas realizadas a las tres empresas pertenecientes a Entre Ríos, estos serán expuestos de manera tal que manifiesten cada una de las finalidades que se trataron de cubrir con el cuestionario.

En la etapa de relevamiento de esta investigación ha comenzado analizando las tres Pymes seleccionadas para esta ocasión.

- Empresa 1: Rubro comercial minorista, casa de repuestos automotores dirigida por el dueño y su hijo.
- Empresa 2: Rubro comercial minorista, consiste en venta de juguetes, muebles y electrodos. Dirigida por los dueños que son casados.
- Empresa 3: Rubro comercial mayorista, dedicados a la venta de alimentos y bebidas. Dirigido por los dueños, que son hermanos.

### *Importancia de las pymes familiares en la economía local*

Todos los entrevistados afirman que consideran que dichas organizaciones poseen un lugar significativo en la ciudad a la que pertenecen ya que brindan varios de los puestos de trabajos existentes lo que ofrece un ingreso a muchas familias para vivir. La empresa 3 en su rubro, es la que tiene mayor variedad y mejores precios de la ciudad, es un mayorista que abastece a gran parte de los negocios locales como los de las ciudades cercanas. La empresa 1 y 2, cada una en su rubro son las segundas que más comercializan en la ciudad.

Tabla 2

### *Características de las pymes*

Empresa	Años en el mercado	Puestos de trabajo	Empleados pertenecientes a la familia	Tamaño	Rubro	Ingresos anuales
Empresa 1	12	4	3	Micro	Comercial	9.600.000
Empresa 2	25	6	2	Micro	Comercial	15.000.000
Empresa 3	50	75	10	Mediana tramo 1	Comercial	720.000.000

*Nota: Elaboración propia.*

Los referentes sostuvieron que la estabilidad y perdurabilidad de la empresa en el tiempo les permite brindar mayor cantidad y variedad de mercadería, siempre buscando incorporar productos y marcas nuevas a buen precio y calidad para complacer la demanda de los clientes.

Por otra parte, el referente de la empresa 3 afirma que una de las ventajas que observa a diario, es el ambiente de confianza y respeto que se presenta entre los integrantes, lo cual da seguridad a sus clientes.

Por lo consiguiente, las empresas llevan/llevaron más de diez años en el mercado, lo cual indica que la estabilidad familiar persiste, logrando que la empresa pueda cumplir con sus objetivos y subsistir en el tiempo.

Tabla 3

*Formación académica de los dueños de dichas empresas*

<b>Formación Académica</b>	<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>
Nivel Primario			
Nivel Secundario	x		
Nivel Terciario			
Nivel universitario		x	x

*Nota: Elaboración propia.*

Siguiendo las razones de profesionalización de la empresa, solo la empresa tres afirmó que tener el primario y secundario terminado era un requisito al momento de contratar los trabajadores, buscaban que tengan conocimiento para poder desenvolverse en su puesto de trabajo. Las demás no lo tienen como primordial al momento de contratar empleados.

Todos los entrevistados certificaron capacitar a su personal de acuerdo a las necesidades que se les presenta mediante diferentes cursos de manera presencial o virtual, y en orden de estar al día sobre todos los conocimientos que estas les brindan para dar lo mejor a sus clientes.

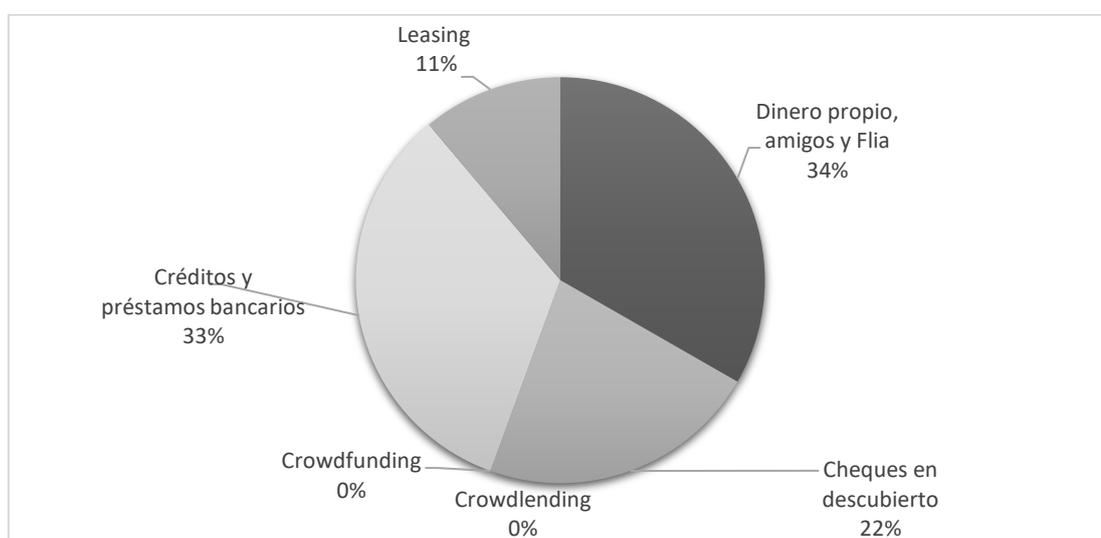
Respecto a los puestos de gestión y administración, es decir los puestos más importantes, todas afirmaron que suelen reservarse a los miembros de la familia por un tema generacional o confianza, pero que no siempre son las más capacitadas para desempeñar estas funciones.

*Financiamiento al que han accedido las empresas en los años que llevan dentro del mercado.*

Para conocer los tipos de financiamiento a los que pueden acceder las PyMEs de Entre Ríos en el año en curso, 2021, y determinar la más utilizadas, se estableció un gráfico donde expresa en porcentaje de cuales son utilizadas. Luego, a modo descriptivo se detalla quiénes son los responsables de tomar las decisiones al momento de pensar en solicitar o no un crédito de financiamiento.

Gráfico 1

*Tipos de financiamiento utilizados*



*Nota: Elaboración propia.*

El gráfico 1 refleja que sin importar el tamaño, los años de actividad o del rubro al que pertenecen, la herramienta más utilizada en tiempos de inestabilidad por parte de las PyMES entrevistadas, es la fuente de financiamiento sin intervención de una entidad financiera, siendo estos los recursos propios, como es así también lo que es la ayuda de familiares y/o amigos.

Las tres empresas entrevistadas concordaron que las decisiones las toman los dueños y suelen buscar asesoramiento de un contador para una mejor financiación. En el caso de la empresa 1, el dueño toma sus decisiones en conjunto con su hijo que es el encargado administrativo. La empresa 2, la toman los dos dueños que son marido y mujer y ambos llevan años juntos en el mercado. La empresa 3 afirmó que las decisiones son tomadas por uno de los dueños y con el staff de trabajo conformado por un contador, un abogado y un ingeniero en sistemas, ya que este negocio es muy amplio, al tener mayor

número de clientes y trabajadores necesita de grandes estrategias para mantenerlo siempre de pie, por eso las decisiones se toman en conjunto.

Tabla 4

*Créditos de financiamiento en los últimos años*

	<b>Créditos pedidos Últimos 10 años</b>	<b>Créditos pedidos Últimos 5 años</b>	<b>¿Por qué lo eligió en su momento?</b>	<b>¿Fuentes a las que tuvo acceso?</b>
Empresa 1	Si	No	Financiación más accesible y pocos requisitos.	Préstamos bancarios y otros préstamos
Empresa 2	Si	Si	Menor cantidad de requisitos.	Otros Préstamos
Empresa 3	No	No	-	-

*Nota: Elaboración propia.*

Las pymes entrevistadas manifestaron que accedieron en cierto momento a alguno de los tipos de financiamientos bancarios existentes en el mercado por diferentes motivos. Analizando los diferentes casos, los entrevistados detallan lo siguiente: la empresa 1 fue por inversiones productivas y refinanciación de pasivos. La empresa 2 accedió por adquisición de bienes de capital e inversiones productivas. Para lo que refiere a la empresa 3, la cual lleva mayor tiempo en el mercado, manifiesta que accedió a un tipo de financiamiento con el fin de la adquisición de bienes de capital, en el pasado, pero que en el lapso en el que se está consultando no lleva ningún crédito solicitado al momento.

De igual manera las mismas creen y afirman que una de las principales fuentes de financiamiento que utilizan las pymes son los bancos públicos, y la empresa 3 agregó también los recursos propios. El referente de la empresa 2 afirmó utilizar créditos bancarios en la actualidad debido a que necesitan poder financiarse y subsistir al inestable momento económico que están transitando.

*Problemas que surgieron al momento del financiamiento durante el corriente año a las pymes entrevistadas.*

Tabla 5

*Empresas afectadas por la pandemia en el año 2020 y 2021*

<b>Empresas</b>	<b>Rubro</b>	<b>Actividad Esencial</b>	<b>La pandemia le afectó</b>
Empresa 1	Casa de repuestos automotores	Si	Cerraron una semana
Empresa 2	Juguetería y mueblería	No	Cerraron un mes y medio
Empresa 3	Alimentos y bebidas	Si	No les perjudicó

*Nota: Elaboración propia.*

Como se mencionó anteriormente, las tres empresas entrevistadas tienen una total relevancia en la economía local, ya que son las más grandes y conocidas en sus rubros. Se puede mencionar el COVID-19 como una gran problemática que tuvo el mundo tanto en lo que lleva transcurrido del 2021, como así también en el año anterior, que afectó muchos ámbitos, pero sobre todo la salud y economía de las personas. La pandemia produjo mayores problemas, y perjudicó mucho al mercado, las pymes fueron las más afectadas.

El entrevistado por la empresa 1 afirmó que a ellos particularmente no pudieron acceder a los créditos por el desinterés de los bancos en el otorgamiento de los préstamos blandos ya que le manifestaron que no contaban con la capacidad de pago para enfrentar dichos préstamos.

La referente de la empresa 2 afirma que recurrir a los créditos bancarios para poder subsistir a tanta inestabilidad económica, no les fue fácil conseguirlo por la disminución de las ventas. La entidad bancaria pidió más respaldos de los habituales para brindar dichos créditos.

La empresa 3 al investigar sobre los diferentes financiamientos y evaluar las diferentes tasas ofrecidas y analizar minuciosamente cada una, prefirió financiarse con recursos propios durante este tiempo inestable en primer lugar porque no era una gran necesidad para ellos en este momento y en segundo lugar por miedo a quedarse con deudas y no poder financiarlas ya que transitamos mucha incertidumbre en la economía. Manifestó que había muchos requisitos a cumplimentar que les pareció excesivo para el tipo de préstamo que intentaba solicitar.

## **Discusión**

Al comenzar con el presente trabajo se estableció como principal propósito explorar las fuentes de financiamiento para capitalizar pymes familiares comerciales de Entre Ríos para afrontar la inestabilidad económica del año 2021 producto de la pandemia.

Para darle respuesta al objetivo primordial, se crearon objetivos específicos a seguir, los cuales permiten tener una mirada detallista sobre la temática en cuestión, tratando de incluir los aspectos más significativos.

En la introducción del trabajo de investigación, se exhibieron antecedentes relacionados a la temática en cuestión a nivel nacional, pero no se hallaron investigaciones en el contexto local y provincial, por lo que se decidió efectuar este análisis para profundizar en la temática en dicho sector, ya que podría ser de suma importancia para las empresas familiares de la localidad.

Inicialmente se hizo hincapié en las fuentes de financiamiento existentes y que principalmente fueron utilizadas por las pymes, por lo tanto, podemos mencionar que en primer lugar se encuentran los recursos propios.

Un estudio realizado por la fundación Observatorio PYME reveló que entre 2007 y 2017, en promedio, un 60% de los recursos utilizados por las empresas para inversiones fueron financiados con recursos propios. Otro estudio realizado por la misma fundación, en junio de 2019, reveló que en el año 2018 la estructura de financiamiento de las pymes estaba compuesta en un 68,1% de recursos propios, 9% bancos privados, 8,7% bancos públicos, 7,4% proveedores, 2,4% anticipos de clientes, 1,8% otros, 1,5% banco social/cooperativo, 0,9% programas públicos y 0,2% mercado de capitales (Fundación Observatorio Pyme, 2017).

Algo semejante ocurre actualmente en la mayoría de las pymes que buscan financiarse con recursos propios, o a eso pretenden llegar, ya que la tasa de interés de ciertas fuentes de financiamiento es muy elevada y eso puede producir un gran riesgo para el negocio. Lo que es concordante con lo anteriormente expuesto por Circulantis (2021), que manifiesta que la empresa para evitar el endeudamiento no debe buscar un financiamiento donde su costo sea más alto que la ganancia económica del negocio. Aunque a algunas empresas les cuesta financiarse por sí solas, sobre todo en los primeros años de inicio del comercio ya que los recursos con los que cuentan generalmente son escasos y muchas veces se ven con la necesidad de sacar un préstamo para poder invertir y hacer crecer el emprendimiento.

Dando lugar a los objetivos específicos en primer lugar se busca conocer las características definidas de las pymes de acuerdo a los requerimientos financieros, esto se puede observar en la tabla 2 las diferencias de las mismas. Lo que es verificado con lo anteriormente expuesto ya sea por el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021) y por la manera que especifica a las empresas el autor Argudo (2020), las pymes entrevistadas

corresponden al rubro comercial, siendo las empresas 1 y 2 correspondientes a la categoría micro, y la empresa 3 correspondiente a la categoría mediana de tramo 1.

Tal como lo expresa Arrieta (2013) respecto a los propósitos de las pymes, una de las características que tienen en común las tres es que el objetivo es crecer en el mercado, tener variedad de productos, la mejor calidad y precios de la zona, así adquirir un número mayor de clientes que les permita aumentar sus ventas y ganancias para superar los valores estimados que tenían como propósito. Aunque también tienen como objetivo subsistir al contexto inestable que están transitando durante estos años, y permanecer activas en el mercado.

Otra de las características que puede verse a simple vista y verificando los valores del Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), se puede observar en la Tabla 2 la diferencia en la cantidad de empleados que tiene cada empresa y la ganancia de cada una, siendo la empresa 3 la mayor generadora de puestos de trabajo e ingresos anuales. En la misma tabla se visualiza que las empresas se mantienen por varios años en el mercado, mérito que no es solo por la finanza de la empresa, sino también del excelente trato y calidad humana que existe dentro de esta, lo que hace que los empleados asistan con buena predisposición y ganas a trabajar, y clientes los sigan eligiendo día a día durante años.

Lo que es concordante con Bavera (2004), que expresa que el compañerismo, el compromiso y la confianza mantiene activa la armonía familiar que es uno de los caminos hacia el éxito, también los clientes notan dicha conformidad de los empleados en su ambiente laboral, lo que es una ventaja y hace que los compradores prefieran ese negocio. También coincide con lo expuesto por Toro (2008), que resaltaba que el factor humano es un punto esencial en la parte estratégica de las empresas, teniendo en cuenta la calidez, la capacidad, disciplina, formación y experiencia de los dueños y empleados logran aún más el crecimiento de la compañía.

Otra de las características de las pymes es la formación académica que tienen sus dueños y empleados. En el caso de las empresas entrevistadas se puede visualizar en la Tabla 3 el nivel académico de cada una de estas Pyme, la que refleja que el 100% de los dueños terminaron el nivel primario y secundario, pero solo la empresa 2 y 3 cuentan con personal de nivel universitario, los cuales son profesionales capacitados en el rubro que trabajan. Lo que es concordante con lo enunciado por Gardey y Porto (2013), que afirman

que las empresas deben estar formadas por personas con conocimiento en su trabajo. Definitivamente todas las pymes entrevistadas confirman que capacitan profesionalmente a sus empleados en determinados cursos para poder desempeñarse mejor y aprender más sobre su labor, pero solo la empresa 3 tiene como requisito fundamental tener el nivel secundario culminado.

Otro punto relevante es que, en las tres empresas entrevistadas son los propietarios quienes dirigen la compañía y toman las decisiones más importantes, solo la empresa 3 es la que además de sus dueños cuenta con un *staff* con profesionales capacitados en el rubro para tomar las mejores decisiones, lo que es semejante con el pensamiento de Allo, et al (2014) quien mencionaba que generalmente son los dueños quienes dirigen la empresa y toman las decisiones haciendo que ésta sea centralizada. También se concuerda con el autor Davis (2000), que planteaba que las decisiones las toman los directivos o empleados dependiendo el cargo que tengan y el grado de importancia de las decisiones.

Estas personas capacitadas son los encargados de hacer que reine el buen trato entre los empleados para llevar una mejor vida laboral y que los clientes vean y sientan dicha armonía. De acuerdo con el autor Galvis (2011), los dueños y empleados deben estar capacitados profesionalmente, de esa forma la empresa evolucionaría de una mejor manera. La preparación de estos mismos, sean o no familiares ayudaría a un futuro exitoso. Lo que también se afirma con el pensamiento de Mucci (2008), que sugiere que de acuerdo a las capacidades de estas personas y su profesionalidad son ubicados los puestos de trabajo, sin importar que parentesco tienen con el dueño o propietario.

En segundo lugar, se busca identificar los planes de financiamientos que existen y a cuáles acuden los propietarios de las pymes en el año 2021.

Para dar respuesta a ello, se puede observar en el gráfico 1 que muestra que el 100% de los entrevistados alguna vez han utilizado algún tipo de fuente de financiamiento como: préstamos y créditos bancarios, cheques en descubierto, *leasing* y el dinero propio. En la actualidad solo la empresa 2 se encuentra accediendo a los préstamos y créditos bancarios. Esto concuerda con Cohen Arazi, et al (2018), que manifiestan estas empresas se financian principalmente con recursos propios, pero un dato importante que se puede notar en el gráfico 1 es que las micro empresas como segunda opción prefieren financiarse con recursos que les brindan los proveedores o los bancos públicos y privados. Lo que también es confirmado por el Observatorio PyME (2017), que manifiesta que la empresa

mediana considera más importante el financiamiento externo como en su caso fue el *leasing*. Una de las razones que hace que las pymes no accedan en primera medida a la financiación externa, son las altas tasas de interés.

En la Tabla 4 se puede visualizar que la empresa 1 y 2 son las que han accedido alguna vez a un crédito bancario en los últimos 10 años las cuales lo hicieron en su momento porque tenían pocos requisitos, la empresa 2 actualmente se encuentra con un crédito bancario vigente para una financiación más accesible. La compañía 1 una vez terminado con el crédito pendiente decidió no sacarlo más ya que tiene una alta tasa de interés que puede generar un gran riesgo para la empresa tal cual lo mencionaba Westreicher (2015), en una de sus desventajas. En cambio la empresa 2 que actualmente tiene un crédito vigente, es consciente que dicho préstamo le puede producir un gran riesgo económico pero señalaba que lo necesita para su negocio, ya que la economía actual está muy complicada y es una forma de seguir de pie en el mercado tal y como lo mencionaba Cascales (2020), cuando hablaba de la falta de financiamiento.

La empresa 3 queda excluida de los créditos bancarios ya que no fue utilizado a lo largo de su extensa vida comercial y en la actualidad tampoco posee, la misma busca otros métodos de financiamientos como lo son los recursos propios. Como lo dice Bebczuk (2010), esta empresa tal vez necesitaba de un crédito pero prefirió no acceder para no perder la libertad de gestión de su compañía.

Observando a los entrevistados tanto de la empresa 1, como así también de la empresa 3, manifiestan que, los intereses son mayores que los beneficios que se pueden recibir y que es por eso que deciden una vez saldado el crédito no volver a sacar otro o bien directamente eliminar esa opción de financiamiento crediticia. Esto es concordante con lo expuesto por Westreicher (2015) que refleja que cuando se visualiza que las empresas no tienen un buen año financiero y económico, y no llegan con la ganancia estimada no podrían realizar una inversión, como por ejemplo la compra de un rodado, incorporar nueva mercadería o construir y ampliar el espacio físico, lo que no le permitiría crecer, deberían evitar pedir préstamos más allá de que lo necesiten para no perder la libertad de gestión y administración de su negocio, como parte negativa.

Lo que refleja una total concordancia con la encuesta realizada por el Observatorio Pyme (2017), que afirma que la gran mayoría de las empresas son financiadas por sus recursos propios, seguido por el financiamiento bancario y luego el financiamiento a

proveedores. El acceso al financiamiento con tasas de interés opresivas en los últimos años hizo que muchas empresas se financiaran de alguna manera con capital propio o difiriendo el pago a proveedores. No estando tan de acuerdo con Cohen Arazi, et al (2018) quien ponía en segundo lugar a los proveedores y en tercer lugar el financiamiento bancario.

Tal y como mencionaba el Ministerio de Economía (2021), son las entidades bancarias quien pone los límites del crédito en base a los ingresos de las personas, muchas veces las propuestas se vuelven tentadoras para éstas porque parecen tener un bajo precio pero sumado a los intereses se vuelve difícil de pagar. Los entrevistados manifiestan que generalmente los créditos a tasa fija que se gestionan tienen una tasa de interés muy elevada, todo depende del plazo de tiempo que le den al mismo. Los créditos de bajo interés son los que se gestionan a precio UVA que varía continuamente con la alteración de la moneda extranjera, el dólar. Esta moneda últimamente está muy inestable y aumenta continuamente, lo que provoca que si se tiene gestionado un crédito a valor UVA se termine pagando hasta cinco veces más que en el momento de adquirirlo.

Por última instancia, y como tercer objetivo específico se estudiaron los inconvenientes que atravesaron los empresarios de las pymes familiares para lograr el financiamiento transitando un contexto inestable en la economía del país por la pandemia.

La falta de financiamiento es un problema para las pymes, estas suelen tener inconvenientes de información sobre cómo financiarse, a veces porque no cuentan con dicha información o con las herramientas para acceder a el financiamiento arrojan los autores Allo, et al (2014). Por otra parte se comparte opinión con el Licenciado Cohen Arazi (2012) que manifiesta uno de los grandes problemas que golpea a la economía y que produce cierta inestabilidad es la inflación, sobre todo este último tiempo que la moneda extranjera a variado muchas veces, lo cual produce un gran cambio en los precios que están en el mercado de todos los artículos a la venta.

Como lo indicaba Gonzalez (2016), para que las pymes puedan obtener un crédito bancario necesitan cumplir ciertas pautas, las cuales éstas entidades bancarias son las encargadas de controlar, piden acceso a la carpeta de cada pyme para visualizar las facturación anual de años anteriores y la actual para saber con qué recursos cuenta la empresa y si está en condiciones de poder cumplir con la cuota mensual de dicho crédito. A mayor facturación de manera prolija y eficiente, mayor es la cantidad de efectivo que

el banco le brinda, con menor tasa de interés, de igual manera la cuota se hace muy alta por el nivel de facturación expuesto.

Tal y como se visualizaba en las previsiones de Naciones Unidas Argentina (2020), se puede mencionar el COVID-19 como una gran problemática que tuvo el mundo en este corriente año, que afectó muchos ámbitos, pero sobre todo la salud y economía de las personas. La extensa pandemia por la que transitaron los argentinos produjo mayores problemas, y perjudicó mucho al mercado, las pymes fueron las más afectadas.

Observando los datos recaudados a través de la entrevista en la Tabla 5 se puede notar que de las tres empresas, la que se dedica a la venta de juguetes y muebles fue la más afectada por esta pandemia ya que no pertenece al rubro de actividades esenciales como sí lo eran las otras empresas. Se afirma lo expuesto por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2020) quien hacía mención a la cantidad de trabajadores y locales afectados que tuvo el país, quedando entre ellas ésta compañía la cual tuvo cerrado su negocio un tiempo por las medidas del gobierno, las ventas decayeron ya que los productos que ellos ofrecen no son tan esenciales para los ciudadanos. Las personas priorizan comprar alimentos antes que muebles o juguetes.

La empresa 1 a pesar de que no los afectó y pudieron trabajar casi con normalidad siempre adhiriéndose a las medidas tomadas por el gobierno, si notaron la escasa demanda de clientes, ya que se dedican a la venta de repuestos automotores y tienen taller para reparar los autos, fue muy evidente que los ciudadanos no transitaban con normalidad lo que genera que tampoco tengan interés o urgencia en arreglar sus vehículos. La empresa 3 además de ser del rubro de actividades esenciales y poder trabajar con normalidad, incrementaron aún más sus ganancias debido a la cantidad de demanda que tenían de las personas respecto al consumo de alimentos. Durante la pandemia las personas se abastecieron en una gran proporción con esos productos tanto para las comidas esenciales del día a día como para probar y cocinar nuevas recetas a modo de entretenimiento.

Esto es semejante con el informe económico que arroja la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2021), que revela que los grupos más afectados han sido aquellos que de acuerdo al tipo de trabajo que desempeñan no pueden trabajar mediante teletrabajo. En este ámbito se encuentran los sectores relacionados con el comercio, manufacturero, construcción y servicios, como el turismo y entretenimiento, entre otros; y también las PyMES. De acuerdo con lo que manifiestan Ernst, et all (2020),

este golpe fuerte sufrido de oferta y demanda, se concierta con un golpe financiero, lo que hace que emerjan problemas de liquidez asociados a la disminución en el consumo, poniendo así en riesgo a las empresas, particularmente a las micro y pymes. En este contexto de muy baja rentabilidad, el alza en los costos de producción, sumado a la baja de demanda complica aún más la sostenibilidad de las empresas.

En el estudio se presentaron ciertas limitaciones que condicionaron al trabajo, se debe contemplar que una de ellas es la falta de una muestra de gran tamaño para lograr examinar de diversos tipos de empresas familiares, sus procesos de profesionalización y las características. También haber realizado las entrevistas con una guía de pautas con preguntas cerradas y estructuradas a través de medios electrónicos, lo que impide obtener una información demasiado amplia para el análisis del tema de estudio.

Debido a la situación por la que se está pasando en la actualidad, la pandemia mundial de COVID-19, limita a que la investigación se agrupe en las empresas más cercanas, sin posibilidad de expandir la información, la cual si fuera de otra manera podría cambiar de forma parcial los resultados, se podrían conocer empresas de otros rubros y categorías con distintos tipos de financiamientos y experiencia en el mercado.

A su vez, se realizó un estudio transversal, que permitió el análisis de cada una de las variables en un momento puntual. Dado el grado de relevancia de los aspectos limitantes mencionados y los desafíos a los que se ven expuestas las Pymes, es valioso aclarar que la presente investigación se ajusta a los datos reales obtenidos y recolectados.

Guiándose por las fortalezas de la investigación, al estudiar una muestra pequeña se pudo profundizar las características de cada una y la gran importancia que tienen en su economía local, lo cual no hubiera sido posible de comprender una muestra de tantos participantes, ya que al no ser empresas cercanas, muchas veces los referentes se muestran distantes a brindar información sobre todo de temas financieros, se resisten a ofrecer datos sobre el manejo de ciertas cuestiones que se dan en el seno de una familia que convive dentro de una empresa. Otra fortaleza es que este trabajo permitió añadir nuevos conocimientos y capacidades para realizar futuras investigaciones, lo que amplía el marco laboral. Sin dejar de hacer mención a la predisposición y calidad humana de los dueños de las pymes que respondieron las encuestas de muy buena manera.

En virtud a la investigación elaborada, tomando como reseña las distintas referencias bibliográficas expuestas en el apartado de introducción, la información obtenida y mediante los resultados expuestos, se puede arribar a la siguiente conclusión.

La financiación es una de las partes más importantes de una pyme. Conocer cada una de las características de la empresa, es fundamental para saber que tipo de financiamiento es el adecuado para la misma, sin dejar de mencionar que hay que tener en cuenta el contexto económico al que se está atravesando como país y las decisiones que toma el gobierno para las empresas, estudiar sus fortalezas y las debilidades que eso lleva consigo para afrontarlo de la mejor manera.

Se concluyó que las empresas prefieren y utilizan el financiamiento de recursos propios para no someterse a depender de otra entidad por lo tanto cuanto mayor recursos propios tengan menor será la financiación ajena, y en caso de que sea necesario buscar otro tipo de financiamiento depende de la categoría en la que la pyme se encuentre. En segundo lugar las micro utilizan a los proveedores o los créditos bancarios, aunque los segundos tengan altas tasas de interés suelen ser necesarios sobre todo para cuando el negocio tiene mínimas ganancias y quieren hacer una gran inversión hacia actividades productivas. Respecto a las empresas medianas buscan financiamiento externo.

Por lo expuesto anteriormente el *crowdfunding* es una alternativa innovadora y que las empresas las están utilizando mucho ya que genera visibilidad y contactos, los acerca al público objetivo y pone a prueba la estrategia de comunicación, pero las compañías entrevistadas todavía no conocen este tipo de financiamiento y prefieren acceder a aquellos que tienen conocimiento y cierta experiencia.

Observando lo expuesto hasta el momento se recomienda a las pymes familiares del centro de Entre Ríos que, dependiendo la categoría en la que estén y el ingreso anual que tengan, en caso de querer invertir que no se sometan a créditos con tasas muy altas, que busquen el financiamiento propio como primera medida y en caso de no ser posible que encaminen por otro financiamiento con menos tasa de interés para que no las perjudique en su vida en el mercado y esto no las lleve a la quiebra.

En primer lugar se aconseja que los dueños o encargados de estas empresas tengan un conocimiento muy amplio del mercado y que estén siempre capacitándose para estar al día con las novedades económicas actuales y caso contrario de no contar con ello, buscar asesoramiento externo como puede ser de un contador público, un licenciado en

economía, un técnico en administración de empresas o cualquier profesional capacitado en el rubro, para que brinde ideas claras a la hora de llevar a cabo un nuevo plan o resolver inconvenientes sumamente importantes para la sociedad.

También en el momento de tomar una decisión importante, se sugiere plasmar toda la información económica y financiera de la empresa de los años que lleva activa en el mercado, incluido sus fortalezas y debilidades para visualizar qué es lo conveniente para la misma y tomar el camino correcto, teniendo en cuenta el legajo de los movimientos producidos hayan sido favorables o no.

Y para terminar sobre este aspecto, se recomienda a los dueños o encargados de las empresas dedicarle tiempo y mucho esfuerzo a el financiamiento de la misma, capacitarse profesionalmente para estar siempre informado con los temas financieros y económicos, también capacitar al personal para que puedan cumplir de la mejor manera su trabajo y no atrasarse con una nueva información.

Y, por último, se les aconseja a los empresarios aplicar un esfuerzo significativo en diagramar una adecuada planificación, lo que les permitirá advertir con anterioridad los períodos de déficit financiero. Asumiendo que lleva un tiempo prolongado diseñar estrategias efectivas, como así también su gestión y ejecución, lo que generará obtener con el tiempo suficiente el dinero necesario para sortear la inestabilidad en la que se encuentran inmersas a un costo acorde a su estructura de capital, lo que le permitirá sobrevivir en el tiempo.

Se deja abierta la posibilidad de seguir la investigación llevada a cabo en el presente trabajo, planteándose la posibilidad de efectuar nuevas entrevistas en los años futuros, sobre todo para expandir la muestra limitada que se analizó en la misma, buscando nuevas perspectivas y resultados. Se considera que sería de total importancia e interesante conocer más empresas de distintos rubros y categorías para ver el financiamiento que tienen a lo largo de los años, podría realizarse haciendo foco en un método cuantitativo ya que este tipo de encuestas no fueron realizadas.

Se recomienda nuevas líneas de investigación referidas a los tipos de financiamientos que acceden las pymes dependiendo de su categoría y rubro, sin dejar afuera el contexto económico por el que están atravesando.

## Referencias

- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., & Schedan. (2014). *Financiamiento de Pymes: Riesgo Crediticio, Oferta y Demanda*. Recuperado el 2021, de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/handle/123456789/3870>
- Argudo, J. M. (2020). Recuperado el 16 de 04 de 2021, de <http://www.econosublime.com/>
- Arrieta, A. (2013). *Aprender a Emprender*. Buenos Aires: Atlántida.
- Bavera, G. (2004). *Producción animal*. Recuperado el 14 de 04 de 2021, de [http://www.produccionanimal.com.ar/empresa\\_agropecuaria/empresa\\_agropecuaria/25-empresa\\_generaciones.htm#\\_top](http://www.produccionanimal.com.ar/empresa_agropecuaria/empresa_agropecuaria/25-empresa_generaciones.htm#_top)
- Bebczuk, R. (2010). *Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de políticas*. CEPAL.
- Cascales, P. (2020). Las pymes, las mas afectadas en la cuarentena. *CONSEJO digital*. Obtenido de <https://archivo.consejo.org.ar/consejodigital/RC58/cascales.html>
- Circulantis. (2021). *Fuentes de Financiación de una empresa*. Recuperado el 15 de abril de 2021, de <https://circulantis.com/blog/fuentes-de-financiacion/>
- Código Civil y Comercial de la Nación. (2020). Recuperado el 25 de Abril de 2021, de [http://www.uba.ar/archivos\\_secyt/image/Ley%2026994.pdf](http://www.uba.ar/archivos_secyt/image/Ley%2026994.pdf)
- Cohen Arazi, M. (2012). *Las pymes argentinas en un entorno de fluctuaciones económicas*.
- Cohen Arazi, M. A. (2018). *Relevamiento sobre la Realidad*. Cordoba: IERAL.
- Confederación Argentina de la Mediana Empresa. (2021). Obtenido de <https://redcame.org.ar/prensa>
- Davis, D. (2000). *Investigación en administración para la toma de decisiones*. Thomson, México.
- Economía, M. d. (2021). *Endeudamiento Responsable*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/inclusion-financiera/personas/deudas/responsable>
- Enciclopedia Económica. (2019). Fuentes de financiamiento. *Enciclopedia Económica*. Recuperado el 15 de Abril de 2021, de Enciclopedia Económica: <https://enciclopediaeconomica.com/fuentes-de-financiamiento/>
- Ernst, C., Mourelo, E. L., Pizzicannella, M., Rojo, S., & Romero, C. (2020). *COVID-19 y el mercado de trabajo en Argentina: El reto de luchar contra la pandemia y su impacto socioeconómico en un tiempo de desafíos económicos serios*. Organización Internacional del Trabajo. Recuperado el 10 de Junio de 2021, de [https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos\\_aires/documents/publication/wcms\\_754620.pdf](https://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/---americas/---ro-lima/---ilo-buenos_aires/documents/publication/wcms_754620.pdf)

- Fundación Observatorio PyME. (2017). *Informe Especial: Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME industriales*. Fundación Observatorio PyME. Recuperado el 25 de Abril de 2021, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Galvis, R. (2011). *La profesionalización, elemento clave del éxito de la empresa familiar*. En *vision de futuro*.
- Gardey, A., & Porto, J. P. (2013). *Definicion.de*. Recuperado el 2021, de <https://definicion.de/pyme/#:~:text=Pyme%20es%20el%20acr%C3%B3nimo%20de,du%C3%B1o%20de%20una%20cadena%20nacional%E2%80%9D>.
- Gonzalez, R. (2016). *Acceso al financiamiento pyme en Argentina*. Obtenido de [https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP\\_2016\\_Gonza%C](https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP_2016_Gonza%C)
- Hernández Sampieri, R. F. (2010). *Metodología de la investigación*. Mexico.
- Maciel, A. S. (2013). *La empresa familiar en mexico situación actual de la investigación*.
- Mafud, L. (2019). *El cronista pyme*. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Pymes-reciben-el-2019-coninversiones-productivas-en-jaque-20190110-0002.html>
- Meroño Cerdan, A. L. (2009). Análisis del nivel de Profesionalización en la empresa familiar. *Estudios Empresariales*, 80-98.
- Ministerio de desarrollo productivo. (2021). Recuperado el 04 de 2021, de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Mucci, O. O. (2008). *Empresas familiares: Funcionamiento e identidad*. Mar del Plata: EUDEM.
- Naciones Unidas Argentina. (2020). Recuperado el 21 de 04 de 2021, de Centro de Informacion de Naciones Unidas: <https://argentina.un.org/es/96334-covid-19-en-argentina-impacto-socioeconomico-y-ambiental>
- Pyme, F. O. (2017). *Observatorio pyme*. Recuperado el 15 de 04 de 2021, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/>
- Ruiz Pacheco, C. M. (2013). Estrategias empresariales más utilizadas por las pymes en Sincelejo. *Revista Económicas CUC, Vol. 34, No. 1*, 183-202. Recuperado el 03 de Mayo de 2021
- Servicios, C. A. (2019). *Las pymes: Antídoto contra la pobreza*. Recuperado el 2021, de [https://www.cac.com.ar/data/documentos/36\\_Documento%20Pyme%202019.pdf](https://www.cac.com.ar/data/documentos/36_Documento%20Pyme%202019.pdf)

- Toro, L. M. (2008). *La gestión y direccionamiento del clima organizacional en la clínica las Vegas y su impacto en servicios, calidad y logro de resultados estratégicos*. Universidad de Medellín.
- Trenza, A. (25 de Junio de 2018). *Ana Trenza*. Obtenido de Ana Trenza: [www.anatrenza.com](http://www.anatrenza.com)
- Universo Crowdfunding*. (2017). Obtenido de <https://www.universocrowdfunding.com/tipos-de-crowdfunding/>
- Westreicher, G. (2015). *Pyme- Pequeña y mediana empresa*. Recuperado el 22 de 04 de 2021, de Economipedia.com: <https://economipedia.com/definiciones/pyme.html>
- Woycheszen, D. C. (2007). El financiamiento en Argentina. *UNIÓN INDUSTRIAL ARGENTINA*. Recuperado el 2021, de <https://uia.org.ar/centro-de-estudios/1383/el-financiamiento-en-argentina/>

## **Anexo I:**

### *Documento de consentimiento informado*

#### Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

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

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya 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. Sus 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 tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista les parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su 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 del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi 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 éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a .....

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

## Anexo II

### *Entrevista a los participantes de la muestra*

- 1) Entrevista a los participantes de la muestra
- 2) Nombre de la empresa
- 3) ¿Cuántos años lleva dentro del mercado?
- 4) ¿Cuántos dueños/socios tiene la empresa?
- 5) ¿Cuántos puestos de trabajo hay en la empresa?
- 6) ¿Cuántos empleados pertenecen a la familia?
- 7) ¿Qué formación académica tienen los dueños?
  - a) Primaria.
  - b) Secundaria.
  - c) Terciaria.
  - d) Universitaria.
- 8) ¿Capacitan al personal de trabajo?
- 9) ¿A qué rubro pertenece la empresa?
  - a) Sector industrial.
  - b) Sector agropecuario.
  - c) Sector comercial.
  - d) Sector de servicios.
  - e) Sector de la construcción.
  - f) Sector de minería.
- 10) ¿Qué ingresos anuales tienen aproximadamente?
- 11) ¿Quién toma las decisiones de la empresa?
- 12) ¿Buscan asesoramiento para ello?
- 13) ¿Qué importancia tiene esta empresa en la economía local?
- 14) ¿Accedió alguna vez a algún tipo de financiamiento?
  - a) Si / No, en caso afirmativo seleccionar al correcto.
- 15) ¿A cuál?
  - a) Préstamos y créditos bancarios.
  - b) Cheques en descubierto.
  - c) *Crowdfunding*.
  - d) *Crowdlending*

- e) *Leasing*.
  - f) Dinero propio, amigos y familia.
  - g) Otros. Nómbralos.
- 16) Cuando solicitó el financiamiento ¿Cuál fue el motivo?
- a) Adquisición de bienes de capital.
  - b) Capital de trabajo.
  - c) Inversiones productivas
  - d) Refinanciación de pasivos.
  - e) Otras. Nómbralas.
- 17) ¿Cuál cree que son las principales fuentes de financiamiento que utilizan las pymes?
- a) Recursos propios.
  - b) Bancos privados.
  - c) Bancos públicos.
  - d) Proveedores.
  - e) Anticipo a clientes.
  - f) Mercado de capitales.
- 18) ¿Solicitó créditos de financiamiento en los últimos años?
- 19) ¿Cómo les afectó económica y comercialmente el COVID-19?