

**Universidad Siglo 21**



Carrera de Contador Público

**Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico.**

**“Financiamiento de Pymes familiares de General Levalle, en contextos de inestabilidad”**

**"Financing of family SMEs in General Levalle, in contexts of instability"**

Autor: Piccolo Camila

Legajo: VCPB26969

DNI: 41595222

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Córdoba, Mayo, 2021

## Índice

<b>Resumen</b> .....	2
<b>Abstract</b> .....	3
<b>Introducción</b> .....	4
<b>Métodos</b> .....	16
<i>Diseño</i> .....	16
<i>Participantes</i> .....	16
<i>Instrumentos</i> .....	17
<i>Análisis de datos</i> .....	17
<b>Resultados</b> .....	19
<i>Principales fuentes de financiación en contextos inestables del año 2021</i> .....	19
<i>Estructura de financiamiento de las Pymes de General Levalle</i> .....	20
<i>Efectos o consecuencias de mantener la estructura de financiamiento actual</i> .....	21
<i>Factibilidad en el acceso a fuentes de financiación alternativas</i> .....	22
<i>Necesidades de las Pymes a fin de hallar el financiamiento más adecuado</i> .....	23
<b>Discusión</b> .....	25
<b>Referencias</b> .....	36
<b>Anexo I</b> .....	39
<i>Consentimiento Informado para Participantes de Investigación</i> .....	39
<b>Anexo II</b> .....	41
<i>Guía de preguntas para las entrevistas a Pymes familiares</i> .....	41

## **Resumen**

En el presente trabajo se determinó la importancia del financiamiento como un factor fundamental y necesario por las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes) familiares de General Levalle, Córdoba, para poder lograr su crecimiento en un contexto de inestabilidad y crisis como el que atraviesa Argentina. A su vez, se indicaron algunas de las restricciones y dificultades con las que cuentan las Pymes para poder acceder a fuentes de financiamiento. En el mismo se investigó a una muestra de tres empresas en la localidad de General Levalle. La indagación fue de tipo descriptiva por medio de entrevistas con los dueños de las empresas, donde se buscó comprender cómo se financiaron y si el financiamiento fue indispensable para poder avanzar durante circunstancias inestables. Los resultados reflejaron que la totalidad de las Pymes familiares, se financian principalmente con recursos propios en el contexto de inestabilidad en que se vive y, en lo referido a la estructura de financiamiento, conservan la misma a pesar de la crisis económica actual. Se observó que las Pymes en su totalidad no tienen intención de financiarse por medio de créditos bancarios, ya sea por no necesitarlo o por las limitaciones que describen para acceder al mismo, como las altas tasas de interés, la inestabilidad económica, los trámites administrativos y no reunir las condiciones necesarias y que, mayormente, sólo accederían al financiamiento externo en el caso de tener necesidades de inversión.

*Palabras claves:* Pymes, financiamiento, restricciones.

## **Abstract**

In the present work, the importance of financing was determined as a fundamental and necessary factor for family Small and Medium Enterprises (SMEs) in General Levalle, Córdoba, in order to achieve their growth in a context of instability and crisis such as the one the country is going through. At the same time, some of the restrictions and difficulties that SMEs have in accessing sources of financing were indicated. In it, a sample of three companies in the town of General Levalle was investigated. The inquiry was descriptive through interviews with the owners of the companies, which sought to understand how they were financed and if the financing was essential to be able to move forward during unstable circumstances. The results reflected that all family SMEs are financed mainly with their own resources in the context of instability in which they live and, with regard to the financing structure, they retain the same despite the current economic crisis. It was observed that SMEs as a whole have no intention of financing themselves through bank loans, either because they do not need it or because of the limitations they describe to access it, such as high interest rates, economic instability, administrative procedures and They do not meet the necessary conditions and that, for the most part, they would only access external financing if they had investment needs.

*Keywords:* SMEs, financing, restrictions.

## **Introducción**

Las Pymes son una parte importante para el desarrollo social y económico de los países y siendo común que en América Latina enfrenten ciertos obstáculos o problemas en el proceso de crecimiento, principalmente en cuanto a barreras de financiamiento. Esto ha traído ciertos impedimentos para la supervivencia de las mismas, a lo que se agregan a esta situación los conflictos familiares que a menudo ocurren en dichas empresas, ya que pueden o no ser empresas familiares.

Las Pymes sufren serias y diversas dificultades para lograr financiarse dadas las actuales condiciones de inestabilidad económica existentes en algunos países y siendo las familiares uno de los sectores más golpeados por las restricciones que deben enfrentar. Establecer las fuentes de financiamiento permite la optimización del capital, lo que plantea un gran problema para cualquier empresa (Pérez, Bertoni, Sattler y Terreno, 2013).

El Banco Mundial, 2014, citado por Laitón Ángel y López Lozano (2018) señala que, en comparación con las grandes empresas, las Pymes enfrentan mayores restricciones de crecimiento, siendo algunas de las más importantes los canales de financiación y el costo del crédito por las altas tasas de interés y las garantías que exigen. Estas limitaciones al financiamiento provocan que cualquier emprendimiento se vea dañado en sus primeros años.

Por lo cual, las Pymes se encuentran con bastantes obstáculos a la hora de buscar financiamiento para poder desarrollarse y permanecer en la actualidad, sobre todo en condiciones inestables, y siendo algunos de ellos la carencia de tecnología, las regulaciones y las condiciones macroeconómicas, que por lo tanto generan que se desanime la proyección y el emprendimiento de nuevos negocios.

Espinoza, 2014 y Martínez, 2015, citados por Pinedo Rojas (2018) indicaron que, el apoyo que reciben las Pymes en cuanto a financiación, generalmente se lleva a cabo a través de entidades financieras, obteniendo un crédito para satisfacer sus necesidades mediante la aplicación de financiamiento con los bancos y el pago de una tasa de interés por el crédito requerido. Lo rentable de las fuentes alternativas procedentes de bancos, cajas rurales y cooperativas se encuentra en que no se pone en riesgo a los activos personales.

Botello Peñaloza (2015) concluyó que, en América Latina comparado con el resto de las regiones, es baja la relación de empresas que pueden financiarse por medio de créditos y que el 72.4% de los préstamos concedidos a empresas por los bancos requieren algún tipo de garantía.

Por su parte, Soledispa Gómez (2016) se refiere a que por lo general, cuando los microempresarios buscan obtener préstamos, el proceso se complica por los siguientes aspectos: las Pymes se conceptúan de muy alto riesgo, poseen escasos documentos contables y financieros, no cuentan con el nivel y tipo de garantía requeridos y la mayoría de las instituciones financieras aún no han desarrollado suficiente tecnología crediticia para este mercado.

Pavón Cuéllar (2016) agregó que los propietarios de las Pymes no quieren correr riesgos vinculados a préstamos bancarios y por esta razón, en Latinoamérica y el Caribe sólo el 40% de las pequeñas empresas cuentan con el ingreso al sistema financiero, a lo cual agrega, en cuanto a las restricciones, que en Latinoamérica el sistema financiero es mucho menos efectivo en comparación con el resto de los países.

Los recursos financieros son los que permiten a las Pymes obtener fondos necesarios para financiar sus inversiones, capital y actividades. Los mismos pueden ser

obtenidos de entidades financieras, mercados de capital y capital social. Por lo tanto, la escasez de fondos amenaza el crecimiento de la empresa, especialmente el de las Pymes.

Raufflet, Lozano, Barrera y García, 2012, citados por Laitón Ángel y López Lozano (2018) indican que las Pymes representan el poder económico de los países latinoamericanos porque constituyen al menos el 85% de la estructura empresarial y generan alrededor del 50% de las oportunidades de empleo. A lo que agregan que este tipo de empresas no consigue permanecer en el mercado durante mucho tiempo, debido a sus altas tasas de mortalidad y que el 80% no alcanzan a superar los dos años, ya que en sus actividades enfrentan diferentes desafíos y la mayoría no están capacitadas, lo cual provoca el cierre de las mismas.

Una de las principales razones por las que se presenta el fracaso de estas empresas, corresponde a la imposibilidad de las Pymes en obtener los recursos financieros y de conocimiento adecuados que requieren para sus operaciones, y muchas veces también a la incapacidad de sus gerentes de no poder gestionarlos con éxito (Vera Colina, Melgarejo Molina y Mora Riapira, 2014).

Por lo tanto, el financiamiento es muy útil para invertir, crecer y desarrollar este tipo de empresas en el mundo, aunque a veces acceder a créditos bancarios resulta dificultoso en cuanto a sus trámites y también a la elevada tasa de interés que deben enfrentar. Por eso el Estado debe brindar ligerezas para que las Pymes puedan obtener préstamos de una forma más fácil y continua y así poder generar utilidades en su empresa.

Pérez et al. (2015) plantean que algunas de las características más comunes, significativas y decisivas que influyen a las Pymes, sobre todo familiares, a la hora del

proceso decisorio, son problemas provocados por: la unificación de la gestión y la propiedad, la desigualdad en la información que brindan, el dominio de las decisiones familiares y la gran influencia de las emociones.

Cabe mencionar, que una Pyme familiar es una organización económica y social que incluye a personas que poseen un vínculo familiar y deciden trabajar juntos fuera de la relación familiar. La particularidad es que la propiedad y la dirección o su mayor parte, esté a cargo de una persona o un grupo de personas unidas por lazos familiares (Soto y Balverde, 2016).

De tal forma, se define que una MiPyME es una micro, pequeña y mediana empresa con actividades en el país en alguno de los siguientes campos: servicios, comercio, industria, agricultura, construcción o minería.

Farinelli, 2014 y Misión PYME, 2014, citados por Lasluisa Tarco (2019) indican entre las características más comunes que presentan las Pymes Argentinas, las nombradas a continuación:

- Son empresas familiares: en un 95%.
- Son organismos generadores de trabajo.
- Durabilidad en el tiempo: el 72% de las Pymes permanece menos de 10 años en el mercado.
- Gestión centralizada: administración y dirección independientes.
- Innovación: obtener ventajas o diferencias competitivas en comparación con otras empresas similares.
- Mercado: la mayoría están encaminadas al mercado interno local.
- Rendimiento: baja productividad.

Por su parte, Soto y Balverde (2016) determinaron que alrededor del 90% de las Pymes en Argentina son empresas familiares que representan el 70% del empleo privado en el país. A pesar de ello, se considera que tres de cada diez consiguen superar a la primera generación, la de los fundadores.

Miranda (2013) indicó que en comparaciones internacionales, las Pymes argentinas son peores que en la mayoría de los países de América Latina, siendo las empresas grandes las que se desempeñan mejor. En Argentina, haciendo referencia a las pequeñas empresas sólo el 38% tiene ingreso a fuentes de financiamiento, de las medianas el 58.9% y de las grandes el 75.3%. Cuánto más grande es la empresa mayor es su participación en los mercados y en la financiación.

El comienzo y la continuidad de una Pyme necesita del respaldo de préstamos y de posibles fuentes de financiamiento a las que se puedan acceder en caso que sea necesario. Aunque muchas veces se sustenta a través de recursos propios, en otras ocasiones es absolutamente necesario obtener este financiamiento, precisamente para que la empresa pueda obtener ese impulso y así ponerse en marcha, crecer, alcanzar sus objetivos y avanzar hacia el futuro.

La dificultad para obtener financiación entre las Pymes aumentó en un 62% y al mismo tiempo, la actividad en este sector cayó casi un 11% referido a las ventas, mientras que la actividad en las empresas cayó un 6% en cuanto a puestos de trabajo. El aumento de la financiación permite reducir el impacto de la recesión económica y mantener la oferta productiva de todas estas empresas (Observatorio Pyme, 2020).

Villar, Briozzo, Pesce y Fernández (2016) plantearon que a los gerentes les gusta mantener la información privada de la empresa, por lo tanto, disponer de sus propios fondos puede evitar brindar dicha información, por esto muchos gerentes emplean

garantías o créditos personales para financiar la actividad, ya que las restricciones son menores. En Argentina y Brasil, la banca pública brinda más financiamiento a las pequeñas empresas que tienen menor capacidad patrimonial y se ubican en áreas socioeconómicas más pobres.

Es necesario destacar que la sección a la que pertenecen las Pymes se determina en función de las principales actividades de la empresa, y se distribuyen en función de las ventas anuales totales o el número de empleados. Por lo tanto, cada país / región adopta diferentes métodos para definir el concepto de Pyme. En el caso de Argentina, según la Resolución 19 (2021) y tal como se muestra en la tabla 1 y 2 depende de la escala de ventas y el número de empleados (Gobierno de Argentina, 2021).

**Tabla 1:** Límites de ventas totales anuales expresados 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 19 (2021).

**Tabla 2:** Límites 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 19 (2021).

Cabe señalar que las fuentes de financiamiento son las vías, muchas veces instituciones o entidades, que se utilizan para obtener los fondos necesarios para que las empresas puedan abrir el negocio, ejecutarlo, mantenerlo y desarrollar nuevos proyectos. Promueven el crecimiento y la inversión, de esta forma la empresa puede expandirse, construir o comprar nuevos equipos. Por lo tanto, el financiamiento conforma un factor clave para las Pymes.

Couselo, Williams, Pendón y Cibeira (2018) se refieren a la clasificación de las fuentes de financiamiento y nombran las más habituales:

- 1) Según la procedencia: internas o externas.
- 2) Según la propiedad: propia o ajena.
- 3) Según el plazo de vencimiento: a corto plazo o a largo plazo.

De tal manera que, López Cabia (2017) menciona a las fuentes que permiten conseguir el capital necesario para el financiamiento y describe a las dos formas más comunes que son las internas y externas.

Fuentes de financiamiento internas:

- Aportes de los socios.
- Ganacias no distribuidas de la empresa.
- Reservas.
- Amortización.

Fuentes de financiamiento externas:

- Línea de crédito.
- *Factoring*: consiste en que una sociedad cede a otra el cobro de sus deudas.

- **Préstamos:** se firma un contrato con una persona física o jurídica para obtener un préstamo que debe reembolsarse a una tasa de interés dentro de un plazo determinado.
- **Leasing:** contrato por el cual una empresa transfiere el uso de un determinado activo a otro a cambio de un pago regular durante un cierto período de tiempo. Al final del contrato, el usuario del bien puede elegir la opción de compra sobre ese bien.
- **Confirming:** se trata de un producto financiero, donde la empresa entregará la gestión general de pagos a proveedores a instituciones financieras o crediticias.
- **Descuento comercial:** se asigna el derecho a cobrar deudas a las instituciones financieras, y las mismas pagarán las deudas anticipadamente restando comisiones e intereses.
- **Pagaré:** es un documento que promete pagarle a alguien. Este compromiso incluye una cantidad fija de dinero y un plazo de pago.
- **Crowdfunding:** también conocido como micromecenazgo, se basa en recaudar fondos para el proyecto a través de donaciones colectivas. Internet es una buena plataforma.
- **Crowdlending:** mecanismo de financiación colectiva mediante el cual pequeños inversores prestan dinero a una empresa con el fin de recuperar su inversión en el futuro, sumada a el pago de intereses.
- **Venture Capital:** son inversiones realizadas a través de acciones.
- **Subvenciones públicas.**

Bustos y Pugliese (2015) destacaron que, en Argentina, el principal método de financiamiento de Pymes es a través de recursos propios en forma de reinversión de utilidades y aporte de socios, lo que produce la ventaja de flexibilidad y fácil acceso a los fondos, sin costos de gestión y mantiene la privacidad de importantes empresas.

Para todas las empresas el financiamiento es una herramienta muy importante ya que, en muchos casos, el mismo suele ser el impulsor de las Pymes, generalmente en contextos de crisis. Gracias a mejores condiciones de financiamiento, se promueve una mayor productividad, mayor innovación tecnológica y mayores posibilidades de ingreso al mercado y su supervivencia.

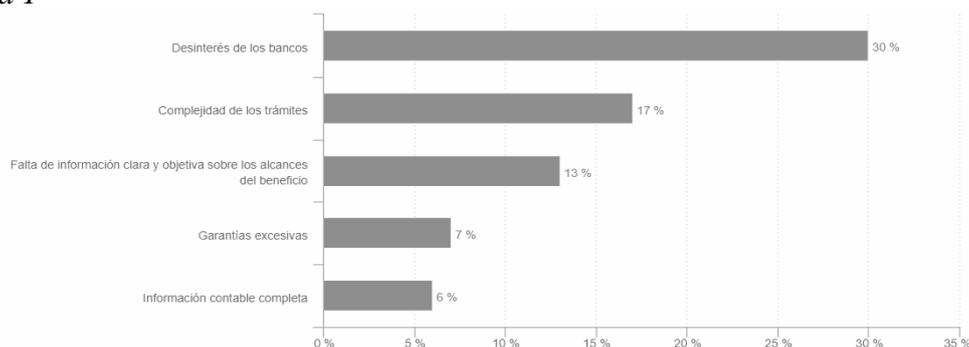
Por su parte, Couselo et al. (2018) concluyeron que las Pymes Argentinas, en su mayoría, se financian por medio de la autofinanciación, es decir por recursos propios a través de los aportes de los socios, siendo normalmente la financiación más cara por el coste de oportunidad y el riesgo que corre el accionista al invertir su propio dinero. Cuando eligen hacerlo mediante financiación ajena, por lo general lo hacen por intermedio de créditos bancarios a corto plazo, no siendo el más adecuado para propósitos de inversión.

Observatorio Pyme (2019) determinó que la ausencia de una política crediticia para el sector productivo, que se concentre en la innovación empresarial, productiva y organizativa de la empresa, limita el buen desempeño de estas empresas, principalmente el de las pequeñas, reduciendo la aparición de nuevas organizaciones y debilitando las capacidades de producción y desarrollo de la economía local. Por otro lado, el alto costo de financiamiento es el límite básico cuando la empresa recauda fondos prestables.

Las Pymes argentinas son el componente central del crecimiento económico del país. Para crecer y seguir teniendo un impacto positivo en la economía, precisan obtener

servicios financieros apropiados, por lo tanto, uno de los mayores problemas con el que se encuentran habitualmente es la necesidad de aportar fondos para el desarrollo y, debido a la falta de recursos propios, deben acudir a otros medios que son difíciles de obtener por diferentes motivos.

*Figura 1*



Principales obstáculos destacados por aquellas empresas que han tramitado o se encuentran en proceso de acceder al préstamo bancario a la tasa del 24%. Fuente: PwC Pymes (2020).

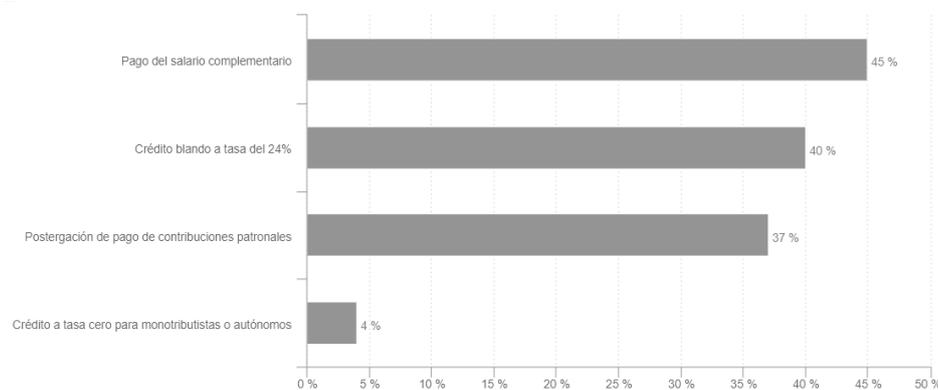
**Tabla 3:** Fortalezas y debilidades de las Pymes.

<b>Fortalezas</b>	<b>Debilidades</b>
Estructura organizativa sencilla.	Margen de beneficio económico menor al de las grandes empresas.
Están cerca de los clientes porque son pequeñas unidades de producción y conocen muy bien a sus usuarios.	Escasa definiciones de estrategias de desarrollo.
Capacidad de proporcionar innovación en mercancías y procesos.	Bajo nivel de profesionalismo en grupos de trabajo.
Adaptación fácilmente a las nuevas circunstancias del mercado.	Poca inversión en el crecimiento de recursos humanos y en la atracción de miembros de personal calificados.
Atienden a los clientes y proveedores de manera personalizada.	La financiación propia se convierte en una limitación, dado que no quieren perder el dominio de la comunidad.
Gran capacidad para originar puestos de trabajo.	Su sistema administrativo es imperfecto y no existe un plan financiero o fiscal.
Optimizan su potencial en el mercado.	Dificultades para obtener fondos externos.
Cooperan al progreso local y regional.	No tienen departamentos de investigación y desarrollo.
	Inferior capacidad para acceder a tecnologías en procesos y productos.
	Productividad y rentabilidad menores que las empresas grandes.

Fuente: elaboración propia en base a Bustos y Pugliese (2015).

Frente al contexto de inestabilidad que atraviesa el país y ante la crisis del COVID-19 y la fuerte caída de las actividades, los empresarios han adoptado una serie de medidas de gestión. El Gobierno Nacional ha ejecutado una serie de medidas para ayudar a las empresas en tiempo de crisis, dándoles así una mayor oportunidad de cumplir con sus obligaciones regulatorias. Estas medidas comprenden el crédito blando, pago directo de salarios, reducción de tasas patronales y disposiciones especiales para la celebración de convenios de paro laboral basado en situaciones de crisis (Observatorio Pyme, 2020).

*Figura 2*



Principales beneficios otorgados a aquellas empresas que han accedido al Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción. Fuente: PwC Pymes (2020).

Por todo lo desarrollado anteriormente, el problema a investigar en este trabajo está dado por comprender si el financiamiento es un factor fundamental del que necesitan las Pymes familiares de Córdoba, en el año 2021 y que fuentes de financiación son adoptadas por las mismas, sobre todo en contextos de inestabilidad económica. Se trazan como interrogantes: ¿cómo financian sus operaciones las Pymes familiares en Argentina?, ¿cómo afecta la crisis económica del país a las fuentes de inversión?, ¿existen fuentes alternativas de financiamiento accesibles para las Pymes?,

¿el contexto de inestabilidad permite la utilización de fuentes alternativas o conviene mantener la estructura actual?

Es por esto que, el problema de financiamiento toma gran importancia para las Pymes ya que, sin el acceso a fuentes de financiación, sin flujos suficientes y sin una estructura de capital óptima, la empresa no puede operar, restringe su crecimiento y tiene menos posibilidades de sobrevivir. De esta manera, se destaca la importancia de abordar este problema ya que los beneficios de esta investigación implican entender la situación actual y determinar cómo se financian las Pymes hasta el momento, lo que permite proponer mejores estrategias de gestión financiera, en condiciones de inestabilidad, con el fin de que las empresas se desarrollen y sobrevivan en el tiempo.

A fin de tratar el problema planteado, el objetivo general de esta investigación es diseñar un diagrama de decisiones que permita a las Pymes familiares comerciales y de construcción de la localidad de General Levalle, Córdoba, establecer el tipo de financiamiento a emplear para poder desarrollarse, en el contexto económico inestable del año 2021.

Como objetivos específicos se plantean los siguientes:

- Determinar las principales fuentes de financiamiento que adoptan las Pymes familiares de General Levalle, en tiempos de crisis en la actualidad.
- Determinar la estructura de financiamiento actual de las Pymes de General Levalle.
- Describir los efectos de mantener la estructura de financiamiento actual en tiempos de inestabilidad económica.

- Analizar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento para las Pymes locales.
- Establecer necesidades de desarrollo y crecimiento de las Pymes familiares a fin de detectar el financiamiento más propicio a éstas.

## **Métodos**

### *Diseño*

La investigación propuesta fue de alcance descriptiva, se intentaron especificar las particularidades y cualidades importantes del fenómeno estudiado; en este caso, los tipos de fuentes de financiamiento que adquieren las Pymes familiares del sector comercial y de construcción en la localidad de General Levalle, que le permiten su permanencia en tiempos de inestabilidad, en el año 2021.

El enfoque fue cualitativo buscando la posibilidad de llevar a cabo una investigación más completa de la problemática planteada, a través de una serie de entrevistas.

El diseño del trabajo fue no experimental ya que se ejecutó sin alterar intencionalmente las variables, y de tipo transversal, es decir, se reunieron datos en un instante único para cada participante.

### *Participantes*

La población estuvo constituida por la totalidad de Pymes familiares del sector comercial y de construcción de la localidad de General Levalle.

El muestreo fue no probabilístico, por conformidad y deliberado, ya que no se pudo conseguir un listado completo de todas las Pymes familiares de la localidad, por lo que, apenas se obtuvo un caso que podía aprovecharse, el mismo se empleó.

La muestra fue conformada por Pymes familiares comerciales y de construcción de la localidad; que, a causa de la naturaleza del modelo de investigación, fueron solo tres casos.

Anterior a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento informado a cada uno de los participantes (Anexo I).

### *Instrumentos*

Se contactó directamente con los titulares de las Pymes familiares de la localidad, a través de una llamada telefónica o concurriendo a la institución y con la ayuda de grupos cercanos para conseguir algún número de teléfono o simplemente para saber si se trataban de empresas familiares. Se indagó sobre las diferentes fuentes de financiamiento con las que cuentan las empresas, su estructura de financiamiento y acerca de los beneficios o daños con que se hallaron en este tiempo de crisis.

Para el relevamiento de la información se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para recabar información relativa a las características de las empresas en relación al financiamiento y para comprender completamente los problemas planteados, que también podrían utilizarse como puntos de activación para futuras investigaciones. Las entrevistas se realizaron siguiendo un guía de preguntas, en función a los objetivos específicos, que el lector puede encontrar en el Anexo II. Las mismas incluyen interrogantes abiertos y cerrados, fueron de tipo semiestructurados y elaborados con anticipación. Las conversaciones fueron registradas mediante grabación digital y luego se transcribieron.

### *Análisis de datos*

Se transcribieron en su totalidad las entrevistas efectuadas a cada uno de los participantes para luego cifrar los datos y realizar su posterior análisis.

Cada entrevistado aceptó participar en el estudio de forma voluntaria luego de que se les garantizara su anonimato.

Se hizo una descripción de cada entrevista desde un enfoque general para exponer una resumida historia de las empresas y así contextualizar la situación, haciendo hincapié en los aspectos económicos y financieros, y seguidamente desde una perspectiva particular, que permitió la centralización en la problemática del financiamiento en contextos de inestabilidad.

Se equiparó la información adquirida de las respuestas expresadas por parte de los entrevistados, en cada caso, examinando en cuales se responde a la problemática bajo análisis y a los objetivos específicos propuestos.

Se efectuó una comparación y análisis de las respuestas obtenidas de la muestra en observación, a través de una tabla con la información obtenida de cada empresa, intentando conocer: cuál es la principal fuente de financiamiento para cada una de las empresas, las causas o razones por las cuáles no pueden acceder a créditos financieros, cuál es su estructura de financiamiento, cuáles son las necesidades de crecimiento y desarrollo de las Pymes y la conveniencia de mantener o no la estructura de financiamiento actual, en tiempos de crisis del año 2021.

## Resultados

A continuación, se expresan los resultados obtenidos del análisis de datos que se realizó. La información de este análisis se alcanzó en función de la muestra de tres Pymes familiares, localizadas en General Levalle, en el año 2021. Se describen resumidamente a continuación tal como se muestra en la tabla 4.

**Tabla 4:** Breve descripción de las Pymes de la muestra.

Pymes familiares	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3
<b>Rubro</b>	Comercial	Comercial	Construcción
<b>Actividad</b>	Taller mecánico. Reparación y mantenimiento. Venta de repuestos, filtros y aceite.	Tienda de artículos para el hogar y electrodomésticos.	Planificación, construcción, diseño y dirección de obras. Además, la fabricación y venta de aberturas de aluminio.
<b>Composición de la empresa</b>	Está conformada por dos hermanos, dueños de empresa y cuenta con un total de 4 empleados, perteneciendo uno de ellos al grupo familiar (esposa de uno de los dueños).	Está conformada por marido y mujer, quienes son los dueños de la misma y cuenta con un total de 20 empleados, perteneciendo 4 de ellos al grupo familiar (tres hijos y un sobrino).	Está conformada por padre e hijo, quienes son los dueños de la misma y cuenta con un total de 8 empleados, perteneciendo uno de ellos al grupo familiar (esposa de uno de los dueños).
<b>Figura Jurídica</b>	Unipersonal	Sociedad Anónima	Unipersonal
<b>Años de vida</b>	15	45	35

Fuente: elaboración propia.

### *Principales fuentes de financiación en contextos inestables del año 2021*

En base a las entrevistas realizadas, en la tabla 5 se reflejan las diferentes fuentes de financiamiento que los participantes de las Pymes familiares de General Levalle, señalaron adoptar como fuente principal, en el contexto de inestabilidad económica actual.

**Tabla 5:** Fuente de financiamiento principal adoptadas por Pymes familiares en contextos actuales de inestabilidad económica.

Pymes familiares	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3
<b>Fuente de financiamiento principal</b>	Cheques propios.	Ingresos que obtiene de las ventas que genera (a medida que van vendiendo, reponen mercadería o realizan compras).	Efectivo y cheques de terceros que reciben como forma de pago.

Fuente: elaboración propia.

#### *Estructura de financiamiento de las Pymes de General Levalle*

En la siguiente tabla, se muestran las diferentes estructuras de financiamiento que poseen las Pymes familiares en la actualidad.

**Tabla 6:** Estructura de financiación actual de las Pymes familiares.

Pymes familiares	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3
<b>Financiamiento Interno</b>	Recursos propios (cheques propios y también efectivo y cheques de terceros que reciben como forma de pago).	Recursos propios, más que nada con ganancias que no se retiran y son reinvertidas constantemente.	Recursos propios (efectivo y cheques de terceros que reciben como forma de pago).
<b>Financiamiento Externo</b>	Proveedores (a través del pago con cheques propios o de terceros).	Entidades bancarias (descubierto en cuenta corriente y descuento de cheques). Proveedores (a través del pago con cheques).	Entidades bancarias (descubierto en cuenta corriente y líneas de créditos). Proveedores (a través del pago con cheques diferidos propios o de terceros).

Fuente: elaboración propia.

Se observó que, las tres Pymes familiares, utilizan tanto fuentes internas como externas en su estructura, pero que, al momento de adoptar la fuente principal para poder subsistir en condiciones de crisis económicas, prefieren optar por un solo tipo de financiamiento, según las circunstancias actuales de cada una y utilizando la fuente con la que sienten que funcionan y se desarrollan mejor.

En el caso de la Pyme 1, la misma remarcó no solicitar créditos en el último tiempo ya que considera no necesitarlo, la Pyme 2, a pesar de utilizar las herramientas señaladas, destacó no poseer deudas con entidades bancarias y no solicitar ningún

préstamo, pero si abrió cuentas en diferentes bancos para aprovechar los descubiertos en cuenta corriente y descontar cheques de terceros; y la Pyme familiar 3, refirió a que utiliza el financiamiento bancario, en relación a líneas de créditos, sólo cuando quiere invertir ya que poseen altas tasas de interés, por la inestabilidad económica y la dificultad en los trámites administrativos y agregó que, casi no emplea cheques propios.

*Efectos o consecuencias de mantener la estructura de financiamiento actual*

Al momento de describir los efectos de mantener la estructura de financiamiento actual de las Pymes familiares entrevistadas, en contextos de inestabilidad económica, se obtuvieron los resultados manifestados en la tabla 7.

**Tabla 7:** *Efectos de mantener la estructura financiera actual.*

<b>Pymes familiares</b>	<b>Pyme 1</b>	<b>Pyme 2</b>	<b>Pyme 3</b>
<b>Consideran mantener su estructura financiera actual</b>	Si.	Si.	Si.
<b>Efectos o consecuencias de mantener la estructura de financiamiento actual</b>	No hay consecuencias algunas.	No hay consecuencias con la estructura actual, dado que la empresa no tiene grandes deudas.	Debe mantenerse en un cierto nivel de facturación bastante alto, tener siempre varias obras al mismo tiempo y el compromiso de todos para la coordinación de acciones según los objetivos propuestos.
<b>¿Creen que la estructura es la más apropiada?</b>	Si.	No hay seguridad, pero si genera buenos resultados.	Si.
<b>¿Por qué consideran mantenerla?</b>	Porque la empresa se mantiene en pie de esta forma y no tiene consecuencias.	Porque la empresa no tiene muchas deudas y las que tiene puede asumirlas sin problemas, por lo que en un contexto tan complicado como el actual no hay riesgo de insolvencia.	Porque la empresa tiene una actividad muy inestable, por lo que prefiere tener una postura más conservadora y no arriesgarse a utilizar otra estructura con la que puedan correr más riesgos.

Fuente: elaboración propia.

A su vez, la Pyme 2 hizo referencia en lo planteado en el segundo punto de la tabla, a que el único inconveniente con el que se encontraba, fue que, al no contraer créditos por las altas tasas de interés y por el temor de asumir grandes créditos en un

contexto tan inestable económicamente, en muchas ocasiones no cuenta con los fondos necesarios para hacer grandes inversiones o poder expandir las actividades.

Por otra parte, se observó que el 100% de las Pymes familiares entrevistadas, se encuentra conforme con la estructura de financiamiento con la que cuentan.

*Factibilidad en el acceso a fuentes de financiación alternativas*

En la tabla 9, se reflejaron las respuestas de las Pymes locales entrevistadas, en cuanto a si para ellas es factible o no el acceso a fuentes alternativas de financiamiento.

**Tabla 9:** *Factibilidad en el acceso a fuentes alternativas de financiación.*

Pymes familiares		Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3
¿Es factible acceder a fuentes alternativas de financiación?	Si			Siempre y cuando la facturación pueda mantenerse y la carpeta en el banco lo permita, generalmente es factible acceder a la mayoría de las fuentes alternativas.
	No	Ya que, en su caso, la empresa no tiene intención de acceder al financiamiento bancario, como solicitar préstamos, porque no lo necesita.	Por el momento la empresa no tiene interés en tomar financiamiento con entidades bancarias, como préstamos, hasta que la situación económica mejore, se reactiven las ventas y bajen las tasas de interés.	

Fuente: elaboración propia.

Por su parte, la Pyme 2, agregó que, solo solicitó al comienzo de la pandemia la Asignación Compensatoria al Salario, debido a que la empresa tenía sus locales comerciales cerrados, sin poder realizar ventas y por ende sin tener ningún ingreso.

Por otro lado, la Pyme 3, señaló que, durante la pandemia, accedió al descubierto bancario para poder afrontar el pago de sueldos y también ingresó a los créditos tasa cero, lo que sintió como un error enorme ya que no estaba bien informada y no le resultó de la utilidad que necesitaba. También destacó que, en alguna oportunidad, fue

rechazada su solicitud de acceso a créditos por no cumplir con los requisitos en cuanto a la situación financiera.

*Necesidades de las Pymes a fin de hallar el financiamiento más adecuado*

En la tabla 10, se indicaron las respuestas obtenidas por las Pymes familiares, reflejando las distintas necesidades de desarrollo y crecimiento con las que cuentan y señalando el financiamiento que las Pymes consideran más propicio para esas necesidades.

**Tabla 10:** *Necesidades y financiamiento de las Pymes.*

<b>Pymes familiares</b>	<b>Pyme 1</b>	<b>Pyme 2</b>	<b>Pyme 3</b>
<b>Necesidades de desarrollo y crecimiento</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Contar con mayores áreas para su utilización (terreno).</li> <li>-Adicionar productos nuevos al inventario ya existente.</li> </ul>	<p>Por el momento no cuenta con propósitos de realizar proyectos de crecimiento ni tampoco dispone de necesidades financieras o económicas, hasta que la situación no mejore, o por lo menos que pase la pandemia.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Poder contratar más personal para trabajar y adelantar trabajos o para tomar nuevas obras.</li> <li>-Invertir en más maquinaria que ayude agilizar el trabajo.</li> <li>-Comprar más materiales.</li> </ul>
<b>Financiamiento que consideran sería el más adecuado para esas necesidades</b>	<p>Buscar algún tipo de financiamiento externo, principalmente un crédito, con el fin de expandir el negocio, tanto en superficie como en mercancías.</p>	<p>La empresa elige esperar a que el contexto mejore para realizar inversiones. Pero en el caso de llevar adelante algún tipo de plan de inversión o desarrollo, sería a través de recursos propios o ganancias acumuladas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Créditos a tasas bajas, cuotas fijas y en peso.</li> <li>-Obras que puedan financiar directamente el cliente con el banco.</li> </ul>

Fuente: elaboración propia.

En la tabla siguiente, se sugirieron financiamientos que se consideró serían los más adecuados para las necesidades de las Pymes de la localidad, indicando algunos beneficios y riesgos de emplear los mismos.

Tabla 11: *Financiamiento sugerido.*

Pymes familiares	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3
<p><b>Financiamiento considerado como el más adecuado según las necesidades de cada Pyme</b></p>	<p><u>Financiamiento externo:</u> préstamos a largo plazo, haciendo referencia a la necesidad que tiene la empresa en cuanto a planes de expansión.</p> <p><u>Financiamiento externo:</u> proveedores con pagos a plazo. Se pueden utilizar diferentes formas de pago, ya sea por medio de efectivo, transferencias, cheques, etc. Haciendo referencia a adicionar más productos.</p>		<p><u>Financiamiento externo:</u> <i>leasing</i> o arrendamiento financiero, haciendo referencia a la necesidad que tiene la empresa en cuanto a invertir en más maquinarias.</p> <p><u>Financiamiento externo:</u> proveedores con pagos a plazo. Se pueden utilizar diferentes formas de pago, ya sea por medio de efectivo, transferencias, cheques, etc. Haciendo referencia a la compra de mayores materiales.</p>
<p><b>Observaciones y Características</b></p>	<p><u>Ventajas Préstamos:</u> financiar proyectos de mayor volumen con cuotas más convenientes, se puede renegociar la deuda en algún momento, las tasas suelen ser más reducidas en comparación con los de corto plazo, existe la cancelación anticipada, es decir, puede devolverse el total del préstamo antes de la última cuota pagando menos intereses. Los intereses son deducibles en ganancias.</p> <p><u>Desventajas Préstamos:</u> garantías que exigen los bancos, la gestión compleja en cuanto a la relación contractual (requisitos formales y gastos), las altas tasas de interés, el exceso de deuda a largo plazo complica la estabilidad futura.</p> <p><u>Ventajas Proveedores:</u> tanto el adelanto de cheques como las transferencias son modalidades cómodas que generan un pago rápido y fácil, a su vez, las transferencias, pueden realizarse a través de la banca online en cualquier momento.</p> <p><u>Desventajas Proveedores:</u> a veces las transferencias están limitadas a una cierta cantidad diaria o mensual. En cuanto a los cheques, controlar los fondos en la cuenta bancaria, para evitar descubiertos.</p>	<p>Como la empresa no cuenta con necesidades de financiamiento ni tampoco tiene intención de llevar a cabo ningún tipo de inversión o desarrollo hasta que el entorno mejore, no se pudo considerar ningún financiamiento para la misma.</p>	<p><u>Ventajas Leasing:</u> acceder a un bien de inmovilizado, sin tener que comprarlo ni asumir su depreciación, se paga solo una cuota mensual durante el plazo acordado, opción de compra al final del contrato, se aprovecha el activo durante el mejor periodo de su vida útil, aumenta la productividad sin endeudarse para hacerlo, se financia el valor total de la inversión y beneficios fiscales.</p> <p><u>Desventajas Leasing:</u> no poder entregar o devolver el bien hasta el final del contrato, compromiso indestructible por cualquiera de las partes y solamente se puede ser propietario del bien hasta el final del contrato.</p> <p><u>Ventajas Proveedores:</u> tanto el adelanto de cheques como las transferencias son modalidades cómodas que generan un pago rápido y fácil, a su vez, las transferencias, pueden realizarse a través de la banca online en cualquier momento.</p> <p><u>Desventajas Proveedores:</u> a veces las transferencias están limitadas a una cierta cantidad diaria o mensual. En cuanto a los cheques, controlar los fondos en la cuenta bancaria, para evitar descubiertos.</p>

Fuente: elaboración propia.

## Discusión

En este trabajo, el objetivo general de la investigación es el diseño de un diagrama de decisiones, para dar respuesta al problema desarrollado y que facilite a las Pymes familiares comerciales y de construcción de General Levalle, determinar el tipo de financiamiento necesario para su crecimiento y desarrollo, en el entorno económico inestable del año 2021. Es importante comprender que, el tipo de financiamiento adoptado por las Pymes familiares, es un factor fundamental y necesario, ya que permite a la empresa operar, desarrollarse y sobrevivir en el tiempo. Es esencial para cualquier negocio, emprendimiento o empresa, ya sea para iniciar o mantener sus operaciones normales. Esta investigación pretende ayudar a que las empresas puedan ejecutar sus planes y realizar sus inversiones deseadas mediante una adecuada estrategia financiera.

En cuanto al primer objetivo específico que determina las fuentes principales de financiamiento adoptadas por las Pymes familiares, en tiempos de crisis económicas, cabe destacar que se verifica que, la totalidad de las Pymes se financian por medio de recursos propios o autofinanciación, en general, cheques propios y ganancias generadas por sus ventas, ya sea efectivo o cheques de terceros que reciben como forma de pago.

En función a estos resultados puede señalarse que, el 100% de las Pymes familiares entrevistadas adoptan como fuente principal el financiamiento interno, lo cual coincide con Bustos y Pugliese (2015) quienes indican que, las Pymes Argentinas, principalmente se financian por medio de la autofinanciación, es decir, a través de recursos propios en forma de reinversión de utilidades y aporte de socios, lo que genera un beneficio de flexibilidad y sencillo ingreso a los fondos, sin necesidad de costos de administración y así logran conservar la privacidad de grandes empresas. A su vez, en cuanto a los costos, estos autores no coinciden con lo que concluyen Couselo et al.

(2018) ya que los mismos remarcan que habitualmente la financiación interna por medio de aportes de los socios es la más cara por el peligro con que cuenta el accionista al colocar su propio capital para invertir.

Con respecto al segundo objetivo de la investigación, el mismo busca determinar la estructura actual de financiamiento de las Pymes de la localidad y, los resultados indican que, el 100% de las Pymes entrevistadas poseen una estructura mixta, ya que las tres empresas familiares cuentan con una estructura donde utilizan tanto recursos internos como recursos externos. El financiamiento interno, hace referencia a los recursos propios, que incluye a los cheques propios y al efectivo o cheques de terceros que obtienen como ganancias. Y el financiamiento externo, siendo en mayor parte, con proveedores y luego con entidades bancarias, haciendo referencia al descubierto en cuenta corriente, el descuento de cheques y las líneas de créditos en un solo caso.

Lo cual indica que, estos resultados coinciden con otros estudios como el de Couselo et al. (2018) quienes afirman que, la mayor parte de las Pymes Argentinas cuentan con una estructura de financiamiento que se ejecuta principalmente a través de la autofinanciación, es decir, a través de los recursos propios. Pero, a su vez los resultados también concuerdan con Espinoza, 2014 y Martínez, 2015, citados por Pinedo Rojas (2018) quienes destacan que, el sustento que reciben las Pymes familiares en cuanto al financiamiento, habitualmente se efectúa por medio de instituciones financieras.

En relación al tercer objetivo que describe los efectos o consecuencias de conservar la estructura de financiación actual en condiciones de inestabilidad económicas, se comprueba que el 100% de las Pymes familiares, destacan estar conformes con su estructura y piensan mantener la misma aún en contextos de crisis

económicas, ya que encuentran a la misma como la más adecuada, porque así funcionan, se mantienen en pie y se sienten seguros, debido a que les ha permitido progresar. Además, la totalidad de las Pymes familiares no encuentran consecuencias en seguir manteniendo esa estructura. Sólo una de las empresas tiene como efecto para conservar dicha estructura, que debe mantener ciertos niveles de facturación y contar con diversas obras en un mismo momento. Pero, de todas formas, se evidencia que la totalidad de las Pymes deciden no cambiar su estructura, y en gran parte, se debe a la incertidumbre y a los cambios que podría ocasionar esto en el funcionamiento de la empresa. Por lo tanto, todas conservan el método de financiamiento más conveniente en función de la disponibilidad a su alcance.

Por lo expuesto, se puede señalar que, en cuanto a seguir conservando una estructura que emplea fuentes de financiamiento internas, se observa que estos resultados son congruentes con lo indicado por Villar, Briozzo, Pesce y Fernández (2016) quienes expresan que, numerosos jefes de las empresas escogen preservar su información confidencial de modo que, valerse de sus recursos, impide proporcionar dicha información y por esta razón, deciden utilizar garantías o financiamiento propio al momento de financiar su empresa.

De tal manera, se distingue que los resultados conseguidos en cuanto a seguir manteniendo una estructura que emplea fuentes de financiamientos externas, no coinciden con lo manifestado por Couselo et al. (2018) quienes expresan que, cuando se toma la opción de financiarse mediante financiación externa, normalmente se emplean líneas de créditos bancarios a corto plazo, lo cual no es conveniente cuando se tienen intenciones de invertir.

En referencia al cuarto objetivo que busca analizar si es factible para las Pymes locales obtener fuentes alternativas de financiamiento, se obtienen como resultados que, para la mayoría de las Pymes, no es factible acceder a fuentes alternativas de financiación, ya que el 66.67% de las Pymes entrevistadas no tienen intenciones de acceder a fuentes alternativas provenientes de entidades bancarias haciendo referencia a préstamos bancarios, porque no lo necesitan o porque con la realidad que se vive hoy en día, no consideran como una opción acceder a los mismos, por sus elevadas tasas de interés, por no reunir con las condiciones necesarias, la inestabilidad económica y los trámites administrativos que dificultan la operación. También por la gran incertidumbre económica, lo que hace que decidan no correr riesgos de endeudarse.

Por lo tanto, los resultados obtenidos mayormente, no concuerdan con lo que refirieron Espinoza, 2014 y Martínez, 2015, citados por Pinedo Rojas (2018) quienes indican que, lo beneficioso o productivo de obtener financiamiento originario de instituciones bancarias, cajas rurales y cooperativas, es que los bienes personales no se consideran en riesgo.

Sin embargo, estos resultados coinciden con lo que expresa Pavón Cuéllar (2016) quien agrega que, los dueños de las empresas no están dispuestos a asumir los riesgos asociados con créditos bancarios y por esta razón en Latinoamérica solamente el 40% de las pequeñas empresas disponen del acceso al sistema financiero. De igual forma, los resultados alcanzados, son congruentes con lo que señala el Banco Mundial, 2014, citado por Laitón Ángel y López Lozano (2018) quien expresa que, las Pymes, en comparación con las grandes empresas, son las que se enfrentan a mayores limitaciones de crecimiento y siendo algunas de las más relevantes los canales de financiamiento y los costos crediticios, porque requieren altas tasas de interés y garantías.

A su vez, también son concurrentes con lo que indican Bustos y Pugliese (2015) quienes afirman que, algunas de las debilidades que tienen las Pymes familiares son, entre ellas, la carencia de definir estrategias de desarrollo, escasa inversión en el crecimiento de recursos humanos, menor capacidad para ingresar a tecnologías en procesos y productos, el margen de beneficio económico es inferior al de las grandes empresas y, dificultades para la obtención de recursos financieros externos.

Con respecto al quinto objetivo que señala las diferentes necesidades de desarrollo y crecimiento que tienen las Pymes familiares de la localidad, y busca determinar el financiamiento más adecuado para satisfacer esas necesidades, se alcanzan como resultados que, la mayor parte de las Pymes cuentan con necesidades de adquisición de nuevos productos o materiales. Pero a su vez, la Pyme 1 hace referencia a la necesidad de expansión de la instalación y la Pyme 3 a la compra de nuevas maquinarias. Esto comprueba que, la financiación más propicia para estas necesidades es buscar financiamiento externo, con entidades bancarias, haciendo referencia a líneas de créditos, a pesar de las dificultades con las que se encuentran para acceder a éstos y, además, se visualiza que solo optan por este tipo de financiación cuando necesitan invertir en grandes proyectos como maquinarias o terrenos.

Por otra parte, la Pyme 2, no tiene intenciones de llevar a cabo proyectos de crecimiento, no cuenta con necesidades financieras o económicas, debido al momento que atraviesa el país, esperará a que el contexto mejore para realizar planes de inversión. A su vez, en el caso de llevar adelante algún tipo de inversión o desarrollo, lo haría a través de recursos propios o ganancias acumuladas. Esto demuestra que, a pesar de pertenecer a un rubro no esencial, mientras se pueda continuar la marcha de la empresa

con autofinanciamiento, ésta es la fuente preferida en general, por la incertidumbre y la resistencia al riesgo.

De modo tal que, los resultados alcanzados en mayor parte, coinciden con lo que indica Observatorio Pyme (2019) quien destaca que, la falta de políticas de créditos para los sectores de producción, enfocadas en el negocio de la empresa, la productividad y la innovación organizacional restringe el buen desempeño de estas empresas, primordialmente el de las pequeñas, lo que disminuye el nacimiento de nuevas organizaciones y debilita la capacidad de producción y desarrollo de la economía local.

A su vez, también se encuentra que los resultados mayormente obtenidos, concuerdan con lo que expresa Observatorio Pyme (2020) quien afirma que, el crecimiento e incremento en cuanto a financiación, facilita y posibilita disminuir el efecto del decrecimiento de la actividad económica y alimenta la oferta de los factores productivos de las empresas.

Por otra parte, los tipos de financiamiento que se consideran que serían los más adecuados para cubrir las necesidades de cada Pyme de la localidad, en un 100% es financiamiento proveniente de fuentes externas, como ser de préstamos bancarios o con proveedores, según la necesidad que describe poseer cada Pyme familiar. Este tipo de financiación que se considera más conveniente y los resultados obtenidos mayormente en cuanto al financiamiento que las Pymes consideran como más apropiado, no son concurrentes con lo que indica Soledispa Gómez (2016) quien refiere que, en general, cuando las pequeñas y medianas empresas, solicitan préstamos, el procedimiento se dificulta por aspectos como que las Pymes se consideran muy riesgosas, tienen pocos documentos contables y financieros, no existe el nivel y el tipo de garantía exigidos, y la

mayoría de las instituciones financieras aún no han desarrollado la tecnología crediticia suficiente para este mercado.

Además, los resultados tampoco coinciden con lo que indica Miranda (2013) quien manifiesta que, haciendo referencia a las pequeñas empresas, en Argentina, sólo el 38% tiene ingreso a fuentes de financiamiento y de las medianas el 58.9%.

Se agrega que, de todas formas, estos resultados concuerdan con lo que afirman Vera Colina, Melgarejo Molina y Mora Riapira (2014) quienes sostienen que, una de las principales razones del fracaso de estas empresas es que, no pueden obtener suficientes recursos financieros e intelectuales para sus operaciones.

En relación con las limitaciones de la presente investigación, se puede mencionar el tamaño de la muestra, debido a que la misma cuenta con solo tres Pymes familiares, siendo un número reducido. Cabe destacar que esta fue efectuada en la localidad de General Levalle, provincia de Córdoba, lo que genera una dificultad al momento de generalizar los resultados de la muestra a toda la provincia de Córdoba, debido al tiempo limitado para realizar el trabajo y a la situación actual que se vive de pandemia. Sin embargo, es necesario destacar como fortaleza que, no existen estudios realizados en la localidad de General Levalle sobre la temática en desarrollo. Por lo que se considera que, este es el primer trabajo de investigación sobre el financiamiento de Pymes familiares en contextos de inestabilidad económica.

Otra limitación que puede nombrarse es que, la investigación llevada a cabo es reducida en términos metodológicos ya que, dada la particularidad cualitativa del análisis realizado, cada variable de los objetivos específicos no se mide con precisión. Sin embargo, es necesario indicar como fortaleza, que al ser una muestra pequeña y realizar un análisis de tipo cualitativo en un pueblo pequeño en cantidad de habitantes,

se pudo acceder de una forma más cercana a las empresas, por lo que se consiguió asistir a las instalaciones de las Pymes familiares sin problema, dedicar un mayor tiempo y realizar las entrevistas en forma personal con cada entrevistado, logrando una forma más cálida de entrevista y obteniendo la información importante de cada empresa de la muestra con gentileza y compromiso de cada uno de ellos.

De todo lo expuesto anteriormente, se concluye que, las Pymes familiares de la localidad de General Levalle, en una totalidad deciden adoptar como principal fuente de financiamiento, en contextos inestables del año 2021, los recursos propios y en un segundo lugar el financiamiento externo, con proveedores y luego el descubierto en cuenta corriente. En último lugar, se ubica el financiamiento bancario, proveniente de líneas de créditos, ya que una sola de las Pymes destaca acceder a créditos e igual lo hace solo en caso de necesitar invertir, por las altas tasas de interés y la inestabilidad económica. Por lo tanto, con los recursos disponibles, logran financiarse, desarrollarse y subsistir en el contexto inestable actual, lo que demuestra que las dificultades o restricciones de acceso a fuentes de financiación, no provocan conflictos en el financiamiento de las empresas y no influyen en su economía.

De igual manera, se destaca que la estructura de financiamiento que poseen en la actualidad, la mantienen y conservan de todas formas, más allá del entorno de inestabilidad económico, ya que así las Pymes funcionan, dan buenos resultados y, además, en la inestabilidad que se vive, no tienen intención de arriesgarse en cambiar y utilizar otra estructura que les pueda ocasionar más riesgos. Es decir que, por la gran incertidumbre, prefieren no innovar y eligen seguir utilizando la misma estructura, que es con la que se sienten más seguros y tranquilos.

A su vez, expresan dificultad para acceder al sistema financiero y ninguna de las Pymes familiares tiene como objetivo solicitar préstamos bancarios en el contexto actual de crisis económica, por factores como, las elevadas tasas de interés, las garantías, los requisitos que exigen las instituciones bancarias y el temor de endeudarse y no poder cumplir con las obligaciones, es debido a esto que, no priorizan acceder a los mismos, ya que podría generar un problema en el financiamiento de las Pymes.

Sin embargo, el financiamiento que se propone y que las Pymes consideran adecuado para las necesidades de desarrollo y crecimiento que presentan, en ambos casos y en mayor parte, es financiamiento externo, proveniente de algún tipo de préstamo, pero únicamente utilizarían el mismo en el caso de realizar un plan de inversión o desarrollo que ayude a solventar esas necesidades. De todas formas, en el día a día, en el contexto que se presenta actualmente, no emplean este tipo de financiamiento bancario.

En consecuencia, se puede decir que el acceso a créditos bancarios debería ser más accesible para las Pymes, en cuanto a plazos y tasas, para que de esta forma no corran grandes riesgos de endeudarse, utilicen esta herramienta y puedan acceder al sistema financiero. Además, el Estado, debería brindar ligerezas en cuanto a trámites que resulten más fáciles, y requisitos que no sean tan exigentes para obtener préstamos, y a su vez, elaborar nuevas políticas de financiación para el crecimiento y nacimiento de nuevas Pymes ya que, son sin dudas las generadoras de empleo en el país, por lo que su función en la economía y crecimiento nacional es imprescindible.

Resulta de mucha utilidad e importancia diseñar un diagrama de decisiones, con las distintas fuentes existentes, mayormente con externas provenientes de bancos, que en principio son las más desconocidas por las Pymes, para así lograr obtener una visión

más amplia y generalizada de todas las opciones posibles y porque de esta manera se pueden analizar los resultados entre sí en base a ciertas decisiones según las distintas variables, como costos, probabilidades, riesgos y beneficios.

Se recomienda según lo investigado que, más allá de que las Pymes mantengan sus correspondientes estructuras financieras, de todas formas, consideren su situación, observen en mayor profundidad las ventajas y desventajas que poseen en su estructura actual, indaguen sobre las nuevas fuentes de financiamiento que fueron naciendo con el paso del tiempo, y determinen si son útiles para emplearlas, ya que si bien, funcionan trabajando de esa manera, muchas veces no ingresan a nuevas fuentes o herramientas de financiación, por desconocimiento o falta de información sobre las mismas, que podrían resultarles aún más beneficiosas para su crecimiento.

En cuanto a futuras líneas de investigación, puede proponerse un tamaño de muestra mayor, es decir aumentar la cantidad de empresas, para así lograr obtener mayores datos y poder enriquecer aún más la investigación con un punto de vista más amplio en cuanto al problema planteado. Debido a que esta investigación no ha sido analizada en la localidad y requiere de mayores observaciones y evaluaciones. Además, puede estudiarse la temática tanto desde un enfoque cualitativo como cuantitativo, ya que permitiría un análisis más complejo, pudiendo conocer con más precisión y profundidad sobre el financiamiento de las Pymes en condiciones de inestabilidad económica.

También, se propone realizar encuestas, que serían muy útiles a la hora de obtener números y datos más estadísticos y exactos sobre la problemática en cuestión, y de esta forma poder realizar una comparación intensa en lo referido a la rentabilidad de las Pymes, ya que en este trabajo no se consiguió desarrollar.

Además, se propone realizar un estudio para determinar por qué en la historia Argentina las Pymes mantienen la utilización de sus propios recursos o de autofinanciamiento como principal fuente a la que siempre se inclinan, y no los recursos externos como los provenientes de las entidades bancarias. Sería muy interesante este análisis porque existen considerables herramientas de financiamiento que podrían resultar muy beneficiosas para contribuir a las Pymes en su crecimiento.

## Referencias

- Botello Peñaloza, H. A. (2015). Determinants of access to credit for SMEs: evidence at the level of the firm in Latin America. *Apuntes del CENES*, 34(60), 247-276. Obtenido de <http://www.scielo.org.co/pdf/cenes/v34n60/v34n60a09.pdf>
- Bustos, E., & Pugliese, L. (2015). Financiamiento de PYMES y sus dificultades de acceso. Tesis de grado. Instituto Universitario Aeronáutico. Obtenido de <https://rdu.iua.edu.ar/handle/123456789/782>
- Couselo, R. E., Williams, E. A., Pendón, M. M., & Cibeira, N. P. (2018). Estructura de financiamiento de pymes industriales argentinas. In III Congreso Internacional en Supply Chain Management en una Economía Global. Obtenido de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/74867>
- Gobierno de Argentina. (2021). *¿Qué es una MiPyME?* Recuperado el 30 de Marzo de 2021, de Argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Laitón Ángel, S. Y., & López Lozano, J. (2018). Estado del arte sobre problemáticas financieras en pymes: estudio para América Latina. *Ean*(85), 163-179. doi:<https://doi.org/10.21158/01208160.n85.2018.2056>
- Lasluisa Tarco, F. V. (2019). Características emprendedoras en las PYMES del Sector Industrial. *Revista de Investigación Sigma*, 6(1), 40-49. doi:<http://dx.doi.org/10.24133/sigma.v6i01.1235>
- López Cobia, D. (2017). *Fuente de financiación*. Recuperado el 6 de Abril de 2021, de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/fuente-de-financiacion.html>

- Miranda, M. L. (2013). Los problemas de financiamiento en las Pymes. Mendoza: Tesis de pregrado. Universidad Nacional de Cuyo. Obtenido de [https://vino.bdigital.uncu.edu.ar/objetos\\_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf](https://vino.bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf)
- Observatorio Pyme. (2019). *Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Especial, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2019/06/IE-Junio-2019-Financiamiento-desempe%C3%B1o-PyME-y-desarrollo-productivo.pdf>
- Observatorio Pyme. (2020). *Coronavirus: impacto sobre las PyME, producción y empleo*. Sectorial, Ciudad Autónoma de Buenos Aires. Obtenido de [https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/11/FOP\\_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-Ana%CC%81lisis-Sectorial\\_comprimido.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/11/FOP_Coronavirus-Impacto-sobre-las-PyME-Ana%CC%81lisis-Sectorial_comprimido.pdf)
- Pavón Cuéllar, L. I. (Diciembre de 2016). *Inclusión financiera de las pymes en el Ecuador y México*. Obtenido de Repositorio digital CEPAL: <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/40848>
- Pérez , J. O., Bertoni, M., Sattler, S. A., & Terreno, D. D. (2015). Bases para un modelo de estructura de financiamiento en las pyme latinoamericanas. *Cuadernos de contabilidad*, 16(40), 179-204. Obtenido de <https://revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/13097/10460>
- Pinedo Rojas, L. Á. (2018). Caracterización del financiamiento de las micros y pequeñas empresas del sector comercio del Perú: caso de la empresa "Comercializadora Iquitos S.A.C.",de Iquitos,2017. Chimbote, Perú: Tesis de

- pregrado. Universidad Católica Los Ángeles. Obtenido de <http://repositorio.uladech.edu.pe/handle/123456789/5773>
- PwC Pymes. (2020). *Expectativas 2020 - Pymes en Argentina*. Recuperado el 5 de Abril de 2021, de Pwc Argentina: <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>
- Soledispa Gómez, F. L. (2016). Fortalecimiento institucional en las pequeñas y medianas empresas (pymes) del sector comercial y su incidencia en el desarrollo económico del Cantón Jipijapa. Jipijapa, Ecuador: Tesis de pregrado. Universidad Estatal del Sur de Manabí "UNESUM". Obtenido de <http://repositorio.unesum.edu.ec/handle/53000/783>
- Soto, E., & Balverde, R. (2016). *PyMES familiares, millennials y nuevas formas de socialización: desafíos gerenciales de las PyMES familiares de cara al traspaso de la conducción*. Obtenido de Repositorio Institucional UCES: <http://dspace.uces.edu.ar:8180/xmlui/handle/123456789/4439>
- Torres, A., Guerrero, F., & Paradas, M. (2017). Financiamiento utilizado por las pequeñas y medianas empresas Ferreteras. *CICAG*, 14(2), 284-303. Obtenido de <http://ojs.urbe.edu/index.php/cicag/article/view/133>
- Vera Colina, M. A., Melgarejo Molina, Z. A., & Mora Riapira, E. H. (2014). Acceso a la financiación en Pymes colombianas: una mirada desde sus indicadores financieros. *Innovar*, 24(53), 149-160. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/818/81831420012.pdf>
- Villar, L., Briozzo, A., Pesce, G., & Fernández, A. (2016). El rol de la banca pública en el financiamiento a pymes. Estudio comparativo para la Argentina y Brasil. *Desarrollo y Sociedad*(76), 205-241. doi:<https://doi.org/10.13043/dys.76.5>

## **Anexo I**

### *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 le 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

### *Guía de preguntas para las entrevistas a Pymes familiares*

1. ¿Quién fundó la empresa? ¿Cuál es su cargo?
2. ¿Puede presentar brevemente la historia de la empresa?
3. ¿A qué categoría de Pyme pertenece la empresa?
4. ¿Con cuántos empleados cuenta? ¿Cuántos pertenecen a la familia?
5. ¿Cómo define el papel de las Pymes en el entorno económico local?
6. ¿Cuál es la principal fuente de financiamiento que adopta su empresa en la actualidad, en tiempos de crisis?
7. ¿Qué estructura de financiamiento posee la empresa ¿Considera que dicha estructura es la más apropiada?
8. ¿Cuáles son las consecuencias o efectos de mantener la estructura de financiación actual, en tiempos de crisis?
9. ¿Pudo obtener créditos de financiamiento? De lo contrario, ¿Cuál es la razón de su rechazo?
10. ¿Qué dificultades observa a la hora de solicitar financiación? ¿Cree que la falta de financiación limitará su crecimiento como empresa?
11. ¿Qué necesidades de desarrollo y crecimiento tiene la empresa? ¿Qué financiamiento cree o piensa sería el más adecuado para satisfacer esas necesidades?
12. ¿Cuáles de las siguientes razones cree que son las más comunes de no poder acceder a un crédito de financiación?
  - Poseen altas tasas de interés.
  - No reúnen las condiciones necesarias para obtener los mismos.

- Las tasas de financiamiento no son suficientes para hacer frente a las operaciones de la empresa.
- Inestabilidad económica.
- Los trámites administrativos dificultan la operación.
- Consideraba que no lo necesitaba.
- Otros. Nómbralos

13. ¿A cuáles de los siguientes tipos de financiamiento accedió alguna vez?

Préstamos bancarios, cheques en descubierto, Crowdfunding, Crowdlending, Leasing, otros (nombrarlos).

14. ¿Para usted es factible acceder a fuentes alternativas de financiación?

15. ¿Cuáles piensa que son las principales fuentes de financiamiento?

- Capital propio.
- Bancos privados.
- Bancos públicos.
- Proveedores.
- Arrendamientos.
- Emisión de obligaciones negociables.
- Programas públicos.
- Otros. ¿Cuáles?

16. Durante la pandemia, ¿tuvo que solicitar financiamiento? En caso de ser afirmativa la respuesta ¿Qué tipo de financiación solicitó? ¿Para qué ocupó los fondos recibidos?