

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

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

**Problemática de las pymes familiares de Córdoba para acceder al financiamiento,  
2021**

**Problems of family SMEs in Córdoba to access financing, 2021**

**Autora: Felipe, Virginia Ester**

**Legajo: VCPB16778**

**DNI: 27.795.492**

**Director de TFG: Márquez, Agustín**

**Villa María, Julio, 2021**

## Índice

Resumen .....	3
Abstract .....	3
Introducción.....	4
Objetivo general .....	15
Objetivos específicos.....	15
Métodos.....	16
Diseño.....	16
Participantes.....	16
Instrumentos.....	17
Análisis de datos .....	17
Resultados .....	19
Discusión.....	26
Referencias .....	33
Anexo I.....	35

## Resumen

Las PyMEs familiares son actores claves en el dinamismo empresarial de las economías. En Argentina representan en el mercado laboral el 70% del empleo privado y generan el 68% del PBI. Estos datos denotan su innegable función generadora y multiplicadora de fuentes de empleo en el país. El desafío de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad debe proveerse de recursos financieros. Las fuentes de financiamiento son una pieza importante en la vida de las PyMEs familiares y a su vez crucial para el desarrollo y crecimiento. El objetivo de este trabajo fue analizar la problemática que presentan las PyMEs familiares de la ciudad de Villa María e investigar sobre las distintas alternativas de financiamiento disponibles en contextos de inestabilidad. La investigación fue con alcance descriptivo, cualitativo, no experimental de tipo transversal para una muestra de 5 PyMEs familiares. A través de entrevistas con distintos responsables de empresas familiares, se pudo conocer las fuentes de financiamiento empleadas previo y post pandemia. Concluyendo con la presentación de un modelo de financiamiento apropiado para cada empresa de la muestra.

Palabras Claves: *Financiamiento, PyMEs familiares, inestabilidad*

## Abstract

Family SMEs are key players in the business dynamism of economies. In Argentina they represent 70% of private employment in the labor market and generate 68% of GDP. These data denote its undeniable generating and multiplying function of sources of employment in the country. The challenge of any company is its survival, and to guarantee its continuity it must be provided with financial resources. Funding sources are an important piece in the life of family SMEs and, in turn, are crucial for development and growth. The objective of this work was to analyze the problems presented by family SMEs in the city of Villa María and to investigate the different financing alternatives available in contexts of instability. The research was descriptive, qualitative, non-experimental, of a cross-sectional type for a sample of 5 family SMEs. Through interviews with different heads of family businesses, it was possible to find out the sources of financing used before and after the pandemic. Concluding with the presentation of an appropriate financing model for each company in the sample.

Keywords: *Financing, family SMEs, instability*

## Introducción

Las pequeñas y medianas empresas (PyMEs) son actores claves en el dinamismo empresarial de las economías, representan un componente fundamental en el entramado productivo y comercial. La importancia de ellas en la economía ha sido el incentivo del presente trabajo, investigando sobre las PyMEs familiares y su acceso o necesidad de financiamiento.

Uno de los grandes objetivos y desafíos de toda empresa es su supervivencia, y para garantizar su continuidad debe proveerse de recursos financieros (Cabia, 2017). Es por ello por lo que las fuentes de financiación son una pieza importante en la vida de ellas y es lo que en esta investigación se va a desarrollar.

Las PyMEs se caracterizan por su gran heterogeneidad en los accesos a mercados, tecnologías, desarrollo del capital humano, acceso al financiamiento, factores que afectan su productividad, capacidad de exportación y su potencial de crecimiento. En la región de América Latina, las PyMEs “representan alrededor del 99% del total de empresas y dan empleo a cerca de 67% del total de trabajadores” (Comisión Económica para América Latina y El Caribe, 2021, p. 2).

Esa heterogeneidad que las identifica, también se refleja en la composición de estas, que varía desde las microempresas de autoempleo en situación de informalidad hasta las empresas innovadoras con alta eficiencia y capacidad de exportación (Cepal, 2021).

Se estima que dentro del mundo PyMEs, 9 de cada 10, son empresas familiares (EF) componiendo de esa manera una gran parte de la población de empresas del país. Resulta necesario comprender el papel clave que ocupan las EF en las economías, en la Argentina representan en el mercado laboral el 70% del empleo privado y generan el 68%

del PBI. Estos datos denotan la esencialidad de su innegable función generadora y multiplicadora de fuentes de empleo (Club Argentino de Negocios de Familia, 2017).

En la Argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP) refiere que las PyMEs son aquellas empresas que realizan sus actividades en el país, en alguno de los sectores: comercial, servicios, comercio, industria, minería o agropecuario, mientras que según en la categoría que se encuentre de micro, pequeña o mediana, puede estar integrada por varias personas y con respecto a sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos para cada una de ella (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2021).

La Secretaría de Emprendedores y PyMEs establece los límites de facturación anual por sector para determinar qué empresas pertenecen a la categoría de PyMEs, tal como se indica en las siguientes Tablas 1 y 2.

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: Elaboración propia con base en datos oficiales AFIP (2021).

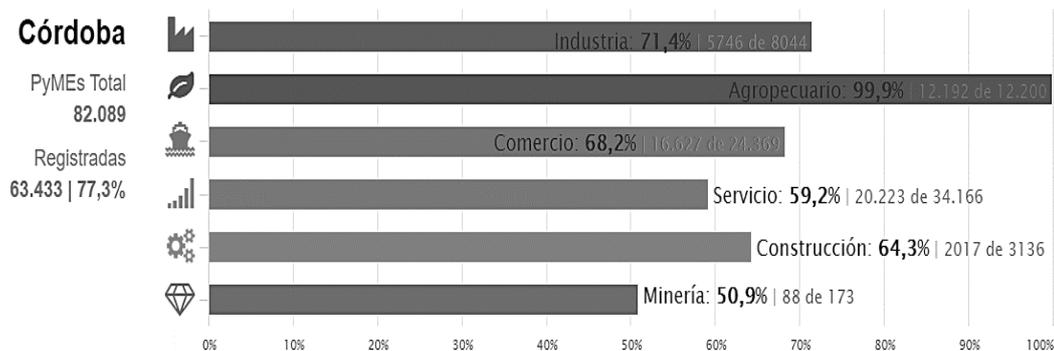
Tabla 2

*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: Elaboración propia con base en datos oficiales AFIP (2021).

En Argentina hay 853.886 PyMEs instaladas, de las cuales solo se encuentran registradas 559.137, lo que representa un 65,48% del total. Según se observa en las siguientes figuras 1 como se componen las PyMEs en la provincia de Córdoba (Ministerio de Producción de la Nación, 2020).



*Figura 1.* Total de PyMEs registradas en Córdoba. Fuente: Recuperado de Ministerio de Producción de la Nación (2020)

Ahora bien, siguiendo con el análisis de este tipo de empresas, uno de los elementos calificados como cruciales para el desarrollo y crecimiento de las PyMEs familiares, es la financiación, visto como una dificultad financiera, que puede presentarse tanto al inicio de las actividades como en un determinado momento de la vida de la empresa.

Berger y Udell (1998) afirman que la estructura financiera de la empresa se va modificando con su dimensión y con su edad. De esta manera, en las primeras etapas de la vida de las empresas, cuando son jóvenes o pequeñas, son menos transparentes en cuanto a la información financiera, lo que las lleva a financiarse con fuentes internas. Cuando la empresa entra en otras etapas de crecimiento, puede acceder a diferentes fuentes externas, en primer lugar, a las provenientes de las instituciones de capital de riesgo y luego, del mercado de deuda o de la ampliación de capital.

En cuanto al origen de los fondos, se reconocen dos fuentes: interna y externa. La primera, se corresponde con recursos aportados por los propios dueños y con los generados por la propia empresa (reversión de utilidades). El origen externo se materializa en forma de deuda o la apertura del capital. Entre las fuentes de financiamiento mencionadas, los recursos internos junto con la toma de deuda fundamentalmente bancaria constituyen las formas en que las PyMEs financian su actividad. La apertura del capital no representa una opción atractiva para este tipo de empresas debido a la pérdida de propiedad o control que la misma implica (Mason, 1998).

Cabia (2017) a la hora de hablar de fuentes de financiación internas y externas presenta la siguiente clasificación según su procedencia:

➤ Fuentes de financiación internas:

- Beneficios no distribuidos de la empresa que pueden dedicarse ampliaciones de capital.

- Provisiones para cubrir posibles pérdidas en el futuro.

- Amortizaciones, que son fondos que se emplean para evitar que la empresa quede descapitalizada debido al envejecimiento y pérdida de valor de sus activos.

➤ Fuentes de financiación externas:

- Aportaciones de capital de los socios.

- Préstamos, donde se firma un contrato con una persona física o jurídica (sociedad) para obtener un dinero que deberá ser devuelto en un plazo determinado de tiempo y a un tipo de interés.

- Línea de crédito.

- *Leasing*, que es el contrato por el cual una empresa cede a otra el uso de un bien a cambio del pago de unas cuotas de alquiler periódicas durante un determinado

periodo de tiempo. Al término del contrato, el usuario del bien o arrendatario dispondrá de una opción de compra sobre el bien. Es una fuente de financiación a largo plazo.

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

- *Confirming*, que es un producto financiero en donde una empresa (cliente) entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores (beneficiarios) a una entidad financiera o de crédito.

- Descuento comercial, donde ceden los derechos de cobro de las deudas a una entidad financiera, que anticipará su importe restando comisiones e intereses.

- Pagaré, que es un documento que supone la promesa de pago a alguien. Este compromiso incluye la suma fijada de dinero como pago y el plazo de tiempo para realizar el mismo.

- *Crowdfunding*, también llamado micro mecenazgo, que consiste en financiar un proyecto a través de donaciones colectivas. Una gran plataforma para ello es Internet.

- *Crowdlending*, que es un mecanismo de financiación colectiva por el que pequeños inversores prestan su dinero a una empresa con el objetivo de recuperar la inversión en un futuro sumada al pago de unos intereses. Es una alternativa a los préstamos bancarios.

- *Venture Capital*, que son inversiones a través de acciones que sirven para financiar compañías de pequeño o mediano tamaño.

- Sociedad de Garantía Recíproca.

- Sociedad de Capital Riesgo.

- Créditos estatales.

Contablemente, estos recursos se ubicarán en el pasivo, en el cual se encuentran las obligaciones de la empresa tales como préstamos, créditos, proveedores, etc. y, en el patrimonio neto, se ubicarán los recursos propios de la empresa tales como aportes, resultados no distribuidos, etc.

En Argentina históricamente, un poco menos del 40% de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las PyMEs considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15 % declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme, 2018).

Dentro de la financiación externa, desde el Ministerio de Producción de la Nación el financiamiento público que se ofrece para las PyMEs registradas en el país parece viable en cuanto al acceso al financiamiento. Detallan gran nómina de créditos que promueven la reactivación productiva, mostrando préstamos a tasa bonificada y garantías para invertir, hacer reformas, comprar maquinaria y pagar salario, tal como se observa en el siguiente listado presentado desde la página web del organismo.

- **Créditos directos del FONDEP (con cupo):** Se refiere a créditos directos desde \$200.000 hasta \$15.000.000 para financiar proyectos de inversión productiva. Los créditos tendrán una tasa fija del 18% nominal anual en pesos y contarán con un año de gracia con un plazo de pago de hasta siete años (incluido el período de gracia).

- **Créditos del BICE:** El monto máximo es de \$75.000.000. El plazo de devolución es de 7 años, con un período de gracia de hasta 2 años. La tasa variable de interés es tasa

Badlar Privada + 6% nominal anual durante los primeros 2 años, con bonificación del FONDEP del 12% y tope de 36% y 15%, por lo que queda entre 15 y 24%.

- LIP PyMEs (con cupo): Se puede destinar el crédito para financiar: adquisición o leasing de bienes de capital de producción nacional, que podrán tener hasta un 30% de componentes importados. Construcción o adecuación de instalaciones, con un tope del 20% para capital de trabajo asociado. El monto total de la línea es de \$20.000 millones. Monto máximo por crédito: \$70 millones. Plazo: hasta 61 meses, incluido el período de gracia. Gracia de capital: 6 meses. La tasa durante los dos primeros años es del 25% y está bonificada por el FONDEP. Para las MiPyMEs lideradas por mujeres, la tasa es del 24%. Para las MiPyMEs que hayan exportado en los últimos dos años, cualquiera sea el monto, la tasa es del 23%. Para las MiPyMEs que exportan y están lideradas por mujeres, la tasa es del 22%. Después de los dos años, la tasa es del 30% para todas las PyMEs.

- Préstamos del Banco Nación (con cupo): Si la empresa se dedica a la actividad manufacturera, puede solicitar un crédito para financiar proyectos de inversión para la adquisición de bienes de capital nacionales nuevos, excepto aquellos que no se producen en el país y esto sea constatado por la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina.

Para las micro, pequeñas y medianas empresas, la tasa fija de interés es del 22% y el monto máximo es \$50 millones. La tasa de interés está bonificada por el Fondo Nacional para el Desarrollo Productivo (FONDEP). El plazo es de 36 meses, con 6 meses de gracia. El crédito no podrá utilizarse para adquirir maquinaria agrícola, maquinaria vial, computadoras y equipamiento informático, grupos electrógenos, auto elevadores, equipos de ventilación forzada, equipos de aire acondicionado tanto domiciliario como industrial, aviones, rodados, barcos, compresores de aire, muebles o luminarias.

- **Pymes Turísticas:** Para empresas que son parte de una MiPyME, ser monotributista o trabajador autónomo dedicado al turismo, pueden acceder a un crédito para financiar capital de trabajo y gastos de evolución. Para sociedades y autónomos, el monto máximo será el equivalente a 2,5 meses de facturación, con un tope de \$10.000.000. Para monotributistas de las categorías A, B y C, el crédito se va a otorgar en un único desembolso de \$50.000. Para los contribuyentes de las categorías D, E, F, G, H, I, J y K, el desembolso será de \$200.000. El plazo es de hasta 24 meses, con 12 de gracia sobre el capital. La tasa de interés es del 0% desde la cuota 1 a la 12 y del 18% desde la cuota 13 a la 24. y está bonificada por el FONDEP. Garantía del 100% del Fondo de Garantías Argentina (FOGAR).

- **PyMEs Culturales:** Las MiPyMES dedicadas a actividades culturales pueden acceder a un crédito de hasta \$7.000.000. El monto máximo será el equivalente a 2,5 meses de facturación de cada empresa. La tasa de interés es del 0% desde la cuota 1 a la 12 y del 18% desde la cuota 13 a la 24, y está bonificada por el FONDEP. Los créditos cuentan con garantía del 100% del FOGAR (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021).

Otra opción de financiamiento presentada a las PyMEs registradas en el país desde el Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación son las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Tienen como objetivo facilitar el acceso al crédito a las MiPyMES, otorgando garantías que mejoran sus condiciones de financiamiento en las entidades financieras, mercado de capitales, organismos públicos y proveedores. Cuando una MiPyME recibe una garantía de una SGR, puede negociar con los acreedores un crédito, cheque o pagaré a una mejor tasa, tanto para inversiones productivas o capital de trabajo (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2021).

En la ciudad de Villa María la oferta crediticia federal se encuentra disponible en la mayoría de los bancos que residen en la ciudad, nombrándolos a continuación: Banco de la Nación Argentina, Banco HSBC, Banco Credicoop, Banco Santander Río, Banco Macro, Banco de Córdoba, Banco ICBC, Banco Hipotecario, Banco Patagonia, Banco de Santa Fe, Banco Galicia, BBVA Banco Francés, Banco Supervielle.

La mayoría de las entidades nombradas anteriormente ofrecen los créditos que promueve el Estado con tasas bonificadas, y además brindan a sus clientes PyMEs, líneas de financiamiento para satisfacer las necesidades y contribuir a mejorar la productividad y competitividad de las empresas. Nombrando a continuación algunos de los créditos ofrecidos, en este caso por el Banco Credicoop de la ciudad de Villa María:

- Créditos para adquisición de bienes: Para la adquisición de todo tipo de bienes de capital (como maquinaria o vehículos) que se encuentren afectados al desenvolvimiento de la empresa. Se financia hasta el 80% del valor del bien (excluido el IVA). El destino puede incluir también la compra o refacción de edificios, galpones u oficinas afectados por la actividad comercial.
- Conservación de Edificio de Propiedad Horizontal: Mantenimiento de edificios de propiedad horizontal (refacción de fachadas, reemplazo de ascensores, calderas, equipos de refrigeración). Monto: hasta 60% del presupuesto de obra.
- Créditos para el cuidado del medio ambiente e implementación de sistemas de calidad: Para proyectos de eficiencia energética, riego presurizado, energías renovables, reducción de emisiones gaseosas, etc.
- Crédito Capital de Trabajo: Para gastos relacionados con el giro comercial (compra de insumos y materias primas, facilidades a los clientes, pago a proveedores).

- Descuento de cheques de pago diferido y E-cheq: Adelantando el cobro de cheques realizando el descuento de estos de forma ágil y práctica a través de la Banca Internet. Liquidación inmediata de los fondos. Es una opción de financiación a corto plazo que permite disponer de una cantidad de dinero en la Cuenta Corriente y que se puede utilizar de forma total o parcial.

- Acuerdo para descubierto en cuenta corriente: Como toda financiación, tiene una tasa de interés, pero en este producto, solo se cobra cuando se utiliza el monto del acuerdo.

- Adelanto en Cuenta Corriente: Para atender las necesidades eventuales de caja, obteniendo fondos de manera ágil y hasta el límite asignado (Banco Credicoop Cooperativo Limitado, 2021).

Asimismo, acceder al financiamiento bancario no resulta una tarea fácil. Cuando son las PyMEs las demandantes de fondos, en general el mercado bancario no funciona eficientemente debido a la falla que lo caracteriza: información asimétrica. La misma se debe a que los demandantes de créditos poseen más información sobre el éxito de sus proyectos en relación con los oferentes. También se genera una brecha entre la demanda de fondos (empresas) y la oferta (entidades bancarias) (Lapelle, 2007).

Analizando la situación ocasionada por el Covid-19, el aislamiento obligatorio dictaminado en nuestro país y en el mundo fue oportuno y necesario porque había que preservar la vida de las personas, pero en la medida que esto se postergó y prolongó, la afectación que tuvo en la economía en general fue realmente grave. En ese contexto las PyMEs fueron las que sufrieron el daño más severo por su peso en la estructura empresarial y que se reflejó en la gran cantidad de cierres de empresas y pérdidas de trabajo.

Este efecto ha sido más fuerte en sectores cuyas actividades implican aglomeración y cercanía física (turismo, espectáculos, hoteles y restaurantes, transporte y servicios personales), mientras que ha sido menor en aquellos que se han considerado indispensables (alimentos, desinfectantes, artículos de limpieza, medicamentos e insumos y equipos médicos). La pandemia ha obligado a modificar las condiciones de seguridad para sus trabajadores, proveedores y clientes, así como la manera en que se relacionan entre sí.

El distanciamiento social ha acelerado la transformación digital e impulsado procesos que buscan aumentos de la productividad y la eficiencia. En un entorno de cambios rápidos y marcada incertidumbre, muchas empresas se han visto obligadas a innovar, reevaluar la forma en que operaban y cambiar sus modelos de negocio. Esto implicó la supervivencia de muchas PyMEs que supieron amoldarse y flexibilizarse a los nuevos modelos. Pudieron generar capacidades para identificar rápidamente los cambios en las preferencias de los consumidores y garantizar que la cadena de proveedores y los servicios ofrecidos sean consecuentes con esos cambios.

La investigación está enfocada en las PyMEs de Villa María, ciudad ubicada en el centro geográfico del país y cabecera del departamento General San Martín de la provincia de Córdoba, en donde las PyMEs familiares también son el motor de la economía local. La ciudad cuenta con 88.600 habitantes (según el último censo 2010), siendo un punto neurálgico del desarrollo económico del interior ya que la atraviesan las principales vías de comunicación (Municipalidad de Villa María, 2021).

Teniendo en cuenta las consideraciones planteadas y los antecedentes que han sido utilizados a los fines de comprender el contexto y la realidad a nivel general de las PyMEs es que se plantea analizar las fuentes de financiamiento utilizadas por las PyMEs

familiares, las herramientas y metodologías empleadas, como también el nivel de importancia que le confieren al financiamiento de acuerdo con las diferentes necesidades que poseen. De lo anteriormente expuesto surgen las siguientes preguntas de investigación: ¿Utilizan las PyMEs familiares de la ciudad algún tipo de financiamiento? ¿poseen dificultades para acceder al financiamiento?

Para dar respuesta a tal planteamiento se busca cumplir con los siguientes objetivos.

#### *Objetivo general*

- Analizar la problemática que presentan las PyMEs de la ciudad de Villa María, con relación al acceso al financiamiento para mejorar su desarrollo y competitividad, en el año 2021.

#### *Objetivos específicos*

- Describir las alternativas de financiamiento empleadas por las PyMEs familiares de la ciudad.
- Investigar las alternativas de financiamiento disponibles en contextos turbulentos.
- Analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento en el actual contexto de inestabilidad financiera para cada empresa.

## **Métodos**

### *Diseño*

Continuando con el desarrollo de la investigación planteada sobre el acceso al financiamiento que tienen las PyMEs de la ciudad de Villa María, y buscando dar respuesta concisa a los objetivos, se definió una investigación con alcance descriptivo. En este trabajo se buscó especificar características, rasgos importantes, puntos de vista, prácticas que prevalecen, opiniones, procesos en marcha, efectos que se sienten, actitudes que se mantienen, y tendencias que se desarrollan, de los fenómenos característicos que tienen las PyMEs familiares.

El enfoque de la investigación fue de tipo cualitativo, con la finalidad de obtener datos sin medición numérica. Los mismos basados en la experiencia de los participantes y así hallar patrones en común, identificando tendencias y obteniendo conclusiones que aporten más información a la temática analizada.

El diseño fue no experimental, de tipo transversal con foco en un número reducido de empresas, observando los fenómenos tal cual son o en su ambiente natural, para después analizarlos.

### *Participantes*

La población fue la totalidad o conjunto de elementos o sujetos sobre los que se realizó la investigación, en el caso de este trabajo, la población incluyó a todas las PyMEs familiares de la ciudad de Villa María.

El muestreo fue no probabilístico, se tomaron como muestra poblacional, cinco PyMEs familiares de la ciudad de diferentes sectores. Se seleccionaron las cinco primeras empresas que aceptaron la propuesta de ser entrevistadas y además se verificó que los participantes o unidades de análisis posean el carácter de directivos o socios de estas, y

que las mismas cumplieran con las características especificadas en el planteamiento del problema. Además para dar claridad y confianza a los entrevistados, se presentó un formulario de consentimiento informado que consta en Anexo I.

### *Instrumentos*

Para contribuir en la redacción de este manuscrito se consultó una gran cantidad de bibliografía en páginas de internet, revistas y libros, investigados desde los buscadores Google académico, Scielo, Scimago, entre otros.

También se recolectaron datos de investigaciones cuantitativas, publicados por otros investigadores en páginas oficiales, como resultados y porcentajes de los temas en estudio. Esto sirvió para enriquecer el contenido del problema planteado.

Con la información seleccionada se elaboró un esquema general de trabajo, se lo plasmó en un cuadro llamado citas para usar, y luego se fue estructurando y redactando según las partes de la investigación.

Luego para la recolección de datos el instrumento utilizado fue la entrevista, con la que se indagó a los participantes sobre las temáticas referidas a las herramientas y métodos utilizados para el acceso al financiamiento.

### *Análisis de datos*

El análisis de los datos obtenidos de este trabajo fue cualitativo, lo que se buscó fue obtener datos de los participantes que representaban a la muestra de PyMEs familiares de Villa María, encontrando relación con contextos y situaciones planteadas en la introducción.

La información utilizada derivó de fuentes primarias, es decir de las entrevistas realizadas a los directivos de las PyMEs para poder dar respuesta a los objetivos planteados y explicar la situación de acceso al financiamiento.

Luego, con los resultados de las 5 entrevistas realizadas, se prosiguió a analizarlas y comprenderlas, y así posteriormente dar respuesta a las preguntas de investigación y poder generar con este análisis posterior conocimiento.

## Resultados

Con motivo de analizar la problemática que presentan las PyMEs de la ciudad de Villa María, en relación con el acceso al financiamiento para mejorar su desarrollo y competitividad, se ejecutó una investigación sobre la muestra seleccionada. Como primer medida para la exposición de los resultados se realizó una caracterización de las empresas entrevistadas, lo que se muestra en la Tabla 3 Características de las MiPyMEs familiares entrevistadas en la ciudad de Villa María.

Tabla 3

### *Características de las PyMEs familiares de Villa María*

Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Comercio Mayorista de Productos Frutihortícolas	Productor de champignones	Logística	Transporte	Panificación
Año en que se fundó	1956	1997	1974	1995	2009
Tipo de sociedad	SA	SRL	SRL	SAS	SAS
Sucursales	1	1	1	1	1
Cantidad de empleados no familiares	35	24	12	10	22
Cantidad de empleados familiares	8	3	5	1	3
Generación en la que se encuentra	3°Generación	3°Generación	3°Generación	2°Generación	1°Generación
Inscripto en MiPyMES	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Categoría de MiPyMES	Pequeña	Pequeña	Micro	Micro	Micro
Encargado de tomar las decisiones	Hijos de 2 ramas familiares	2 socios	Director-1 de los 3 hijos-socios	El hijo-dueño	2 hermanos-socios

Fuente: Elaboración propia

*Fuentes de financiamiento empleadas hasta el año 2020 por las PyMEs familiares de la ciudad de Villa María*

En la Figura 2 Fuentes de financiamiento, se muestra como las empresas entrevistadas se financiaron durante los tres años anteriores a la pandemia 2021.

Figura 2

*Fuentes de financiamiento de PyMEs familiares de Villa María*

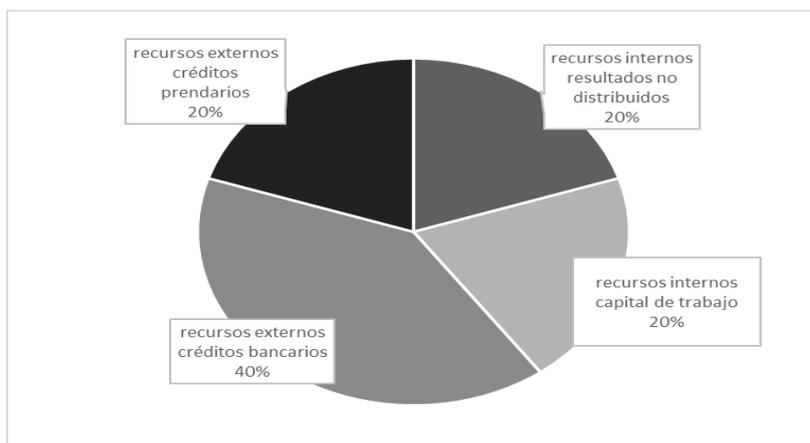


Fuente: Elaboración propia

En la Figura 3 Estructura de financiamiento, se muestra la descomposición de cada fuente de financiamiento tanto externa como interna, que utilizaron las PyMEs familiares de la ciudad.

Figura 3

*Estructura de financiamiento de las PyMEs familiares de Villa María*



Fuente: Elaboración propia

Los fondos obtenidos tanto del financiamiento interno como externo fueron destinados a la compra de bienes de capital, renovando equipos e incorporando tecnología, instalando cámaras frigoríficas, incorporando maquinaria para la producción y ampliando la flota de camiones y utilitarios.

Se observó el mismo comportamiento en las empresas que utilizaron financiamiento externo, ellas abonaron la totalidad de los créditos durante el año 2020 y en el año 2021 las 5 empresas comenzaron su actividad sin registrar en sus pasivos obligaciones de préstamos y créditos.

También los entrevistados comentaron que hubo momentos en la vida de las empresas en que fue rechazado el pedido de solicitud de financiamiento por parte de las entidades bancarias. El 60% de los entrevistados confirmaron que se les negó financiamiento. El 40% informó que durante los primeros años de vida de la empresa, la solicitud del crédito fue rechazada por no justificar ingresos suficientes y no poseer balances formales, y el otro 20% el rechazo fue por no aceptar los montos y plazos solicitados por la empresa, ya que no encuadraban en los créditos que ofrecía la entidad bancaria.

En el año 2021, el 100% de las empresas de la muestra utilizaron como fuente de financiamiento, los recursos propios, asignando el capital de trabajo y los resultados no distribuidos al crecimiento y competitividad de las empresas. Se observó que con el excedente financiero, el 100% de ellas optó por atesorarlo en dólares a modo de ahorro.

Con relación a los volúmenes de ventas de las empresas entrevistadas, el 60 % de las empresas durante el año 2021 manifestaron aumentos, el 20 % no tuvo variación y el 20 % restante sufrió una caída en relación al año 2020.

### *Alternativas de financiamiento disponibles en contextos turbulentos*

Durante el año 2021 dentro de un contexto turbulento se observó que las empresas entrevistadas consideraron suficiente la cantidad de entidades bancarias que existían en la ciudad, pero particularmente en el año 2021, posterior al aislamiento obligatorio producido por la pandemia, y con la actual inestabilidad económica prefirieron no endeudarse a través de ellas.

En la Tabla 4 se muestran las alternativas de financiamiento presentadas y desarrolladas desde el Ministerio de Producción e Industria de la Provincia de Córdoba para el año 2021.

Tabla 4

#### *Financiamiento desde el Ministerio de Producción e Industria de la Pcia. de Córdoba*

Desde el Ministerio de Producción e Industria de la Pcia. de Córdoba
Créditos MiPyMEs
Créditos para inversión productiva (FONDEP) con cupo
destinatario: todo tipo de empresas, excepto monotributistas, desde \$200.000 a \$15.000.000
financiación del 80% del proyecto presentado
TNA FIJA 18% - PLAZO 84 MESES CON HASTA 12 MESES DE GRACIA
SECTOR: industria, servicios industriales, agroindustria, petróleo y gas, metalmecánica, textil, calzado y autopartista.
Línea de Créditos para MIPYME – Bienes de capital ( Banco de la Nación Argentina)
Con prenda sobre el bien objeto
TNA FIJA 24% - PLAZO DE 48 A 60 MESES CON HASTA 6 MESES DE GRACIA
Adquisición de bienes de capital nuevos y/o a la construcción de instalaciones necesarias para la producción de bienes y/o servicios y la comercialización de bienes y servicios
Línea de Créditos para MIPYME – Capital de trabajo (Banco de la Nación Argentina)
Monto sin tope
TNA FIJA 28% - PLAZO 18 MESES y operaciones garantizadas por SGR HASTA 36 MESES
Línea de Créditos para MIPYME (Banco de la Nación Argentina)
Monto hasta \$50.000.000
TNA FIJA 22% - PLAZO HASTA 36 MESES CON HASTA 6 MESES DE GRACIA (tasa bonificada FONDEP)
Adquisición de bienes de capital. El crédito no podrá utilizarse para adquirir maquinaria agrícola, maquinaria vial, computadoras y equipamiento informático, grupos electrógenos, autoelevadores, equipos de ventilación forzada,
Créditos MiPyMES con aval provincial (Banco de la Pcia. Córdoba)
Para PyMes que no sean sujetos de crédito, y se encuentren radicadas dentro del territorio de la Provincia de Córdoba. También para monotributista desde la categoría C en adelante.
Monto hasta el equivalente a una nómina salarial (empleo registrado F931)
TNA 24% - PLAZO 12 meses con 6 meses de gracia para capital e intereses
OTROS - Créditos para la actualización tecnológica de PyMES - Línea de Créditos Productivos y de Servicios - Línea LIP para inversión productiva - Línea para la Reactivación Productiva - Línea de Inversión Productiva - BICE - Línea de Créditos para MIPYME Turística - Línea de Créditos para MIPYME Cultural

Fuente: Elaboración propia

A continuación se detallan algunas de las alternativas de financiamiento ofrecidas por 2 entidades bancarias públicas y 2 entidades bancarias privadas para las PyMEs de la ciudad de Vila María, tal como se muestra en la Tabla 5.

Tabla 5

*Alternativas de herramientas financieras del Banco de la Provincia de Córdoba, Banco Nación, Credicoop Cooperativo Limitado y Santander Río*

BANCO	CRÉDITOS DE INVERSIÓN (CON TASA SUBSIDIADA POR EL ESTADO)	CRÉDITOS PARA CAPITAL DE TRABAJO	OTROS CRÉDITOS	DESCUENTO DE CHEQUE FÍSICO Y ELECTRÓNICO	ACUERDO EN DESCUBIERTO
BCO CBA	19% TNA	35% TNA	43% TNA	32% TNA	40% TNA
NACIÓN	24% TNA	36% TNA	42% TNA	30% TNA	35% TNA
CREDESCOOP	30% TNA	42% TNA	44% TNA	35% TNA	49% TNA
SANTANDER	34% TNA	40% TNA	52% TNA	39% TNA	52% TNA

Fuente: Elaboración propia

Para ampliar sobre el tema, en la Tabla 6 se detallan las líneas de crédito ofrecidas por el Banco Coop. Credicoop Ltda. para clientes PyMEs de la ciudad de Villa María.

Tabla 6

*Línea de Crédito PyMEs vigente Banco Coop. Credicoop Ltda.*

<b>LÍNEAS DE CRÉDITOS PYMES - CREDICOOP COOP. LTDO.</b>	
<b>DEFINICIÓN</b>	<b>PRÉSTAMO DE INVERSIÓN (FIP)</b>
MONTO	HASTA \$70.000.000
PLAZO	48 MESES, CON OPCIÓN DE BONIFICACIÓN DE TASA
PERÍODO DE GRACIA	3 MESES PARA EL CAPITAL
TASA	TNA FIJA 30%
DESTINO	ADQUISICIÓN DE BS. DE CAPITAL Y/O CONSTRUCCIÓN DE INSTALACIONES NECESARIAS PARA LA PRODUCCIÓN Y/O COMERCIALIZACIÓN DE BS. Y/O SERVICIOS
<b>DEFINICIÓN</b>	<b>PRÉSTAMO DE CAPITAL DE TRABAJO (FIP)</b>
MONTO	DEPENDE DE LA CALIFICACIÓN CREDITICIA
PLAZO	MÍNIMO 6 MESES - MÁXIMO 12 MESES
PERÍODO DE GRACIA	NO POSEE
TASA	TNA FIJA 35%
DESTINO	RECOMPOSICIÓN DE LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
<b>DEFINICIÓN</b>	<b>PRÉSTAMO CON PROVEEDORES CON CONVENIO</b>
MONTO	HASTA EL 80% DE LA INVERSIÓN A REALIZAR, EXCLUÍDO EL IVA
PLAZO	MÍNIMO 6 MESES - MÁXIMO 36 MESES
PERÍODO DE GRACIA	NO POSEE
TASA	TNA FIJA 14% PLAZO 6 MESES - 35% PARA PLAZO 36 MESES
DESTINO	ADQUISICIÓN DE BIENES DE EMPRESAS CON CONVENIO EN BANCO

<b>DEFINICIÓN</b>	<b>PRÉSTAMO DE CAPITAL DE TRABAJO TRADICIONAL</b>
MONTO	DEPENDE DE LA CALIFICACIÓN CREDITICIA
PLAZO	MÁXIMO 12 MESES
PERÍODO DE GRACIA	NO POSEE
TASA	TNA 42%
DESTINO	RECOMPOSICIÓN DE LA LIQUIDEZ DE LA EMPRESA
<b>DEFINICIÓN</b>	<b>PRÉSTAMO PARA LA ADQUISICIÓN DE BS. DE CAPITAL</b>
MONTO	DEPENDE DE LA CALIFICACIÓN CREDITICIA
PLAZO	MÍNIMO 36 MESES - MÁXIMO 60 MESES
PERÍODO DE GRACIA	NO POSEE
TASA	TNA HASTA 36 MESES VARIABLE 46,32% (TEC + 5 PUNTOS ) TNA DE 37 MESES HASTA 60 MESES VARIABLE 48,32% (TEC + 7 PUNTOS)
DESTINO	ADQUISICIÓN DE BIENES DE CAPITAL
<b>DEFINICIÓN</b>	<b>LEASING FINANCIERO</b>
MONTO	100% DEL MONTO NETO GRAVADO (ANTES DE IVA Y OTROS IMPUESTOS), SEGÚN FACTURA DEL PROVEEDOR
PLAZO	MÍNIMO 31 MESES - MÁXIMO 61 MESES
PERÍODO DE GRACIA	NO POSEE
TASA	VEHÍCULOS TNA HASTA 31 MESES VARIABLE 46,32% (TEC + 5 PUNTOS ) MAQUINARIAS TNA HASTA 61 MESES VARIABLE 48,32% (TEC + 7 PUNTOS) *** CON TASA SUBSIDIADA TNA 30%
DESTINO	CONTRATO DE ALQUILER CON OPCIÓN DE COMPRA PARA LA INCORPORACIÓN DE BS. DE CAPITAL

Fuente: Elaboración propia

Además de contar con los planes de financiamiento que se ofrecen desde el gobierno nacional y provincial, de bancos públicos y privados, a continuación, en la Tabla 7, se incorporan nuevas herramientas disponibles para las PyMEs de la ciudad. Se observó que las empresas de la muestra desconocen la existencia de las nuevas herramientas.

Tabla 7

*Nuevas herramientas de financiamiento*

<b>Fuentes de financiamiento externo</b>	<b>Alternativas de financiamiento</b>
Planes del Gobierno Nacional	presentados en introducción Factura de Crédito Electrónica
Planes de Gobierno Provincial	presentados en Tabla 4
Banco Privado y Público	presentados en Tabla 5 y 6 <i>Factoring</i> <i>Confirming</i>
Otras alternativas gestionadas a través de la plataforma	<i>Crowdfunding</i> SGR

Fuente: Elaboración propia

*Conveniencia de fuentes de financiamiento para las empresas*

Las fuentes de financiamiento convenientes para las empresas de la muestra se expresan en la Tabla 8 fuentes de financiamiento.

Tabla 8

*Fuentes de financiamiento*

<b>Financiamiento</b>	<b>E1</b>	<b>E2</b>	<b>E3</b>	<b>E4</b>	<b>E5</b>
<i>Leasign</i>	X	X	X	X	X
Factoring					
Descuento de Cheques y E-cheq	X	X	X	X	X
Préstamos bancarios				X	X
Reinversión ganancias	X	X	X	X	X
Créditos públicos	X	X	X	X	X
<i>Confirming</i>					
<i>Crowdfunding</i>					
SGR				X	X

Fuente: Elaboración propia

## Discusión

En esta investigación se plantea analizar la problemática que presentan las PyMEs familiares de la ciudad de Villa María, con relación al acceso al financiamiento para mejorar su desarrollo y competitividad, en el año 2021. Conocer las opciones de financiamiento que las empresas han utilizado previo y post crisis 2020. Como así también las dificultades que al momento de solicitar financiamiento se les ha presentado o se les presenta en la actualidad en contextos de inestabilidad.

Coincide en esta investigación que las 5 pymes seleccionadas para la muestra son empresas que forman parte de los rubros esenciales para la vida de las personas y que durante el aislamiento dictado por el gobierno debido al covid-19, han visto afectadas sus actividades como todas las empresas de la ciudad y del país, pero en menor magnitud por no sufrir el cierre de sus comercios como otras empresas de otros rubros. Las empresas 1, 2 y 5 pertenecen directamente al sector alimenticio y las empresas 3 y 4 forman parte de la cadena de logística y distribución de los productos alimenticios.

A fin de cumplir con el primer objetivo se describen las alternativas de financiamiento que utilizan las PyMEs entrevistadas comenzando con analizar su estructura financiera en las primeras etapas de sus vidas. Tal como afirman Berger y Udell cuando son jóvenes o pequeñas, al ser menos transparentes en cuanto a la información financiera, las llevó a financiarse con fuentes internas, hasta tanto no fueran cumplimentando con requisitos de antigüedad y de formalidad de balances para presentar a las entidades crediticias.

Este es el motivo principal por el que las PyMEs familiares de la muestra optan desde los comienzos de sus vidas por el financiamiento interno, haciéndoseles costumbre y tradición la utilización de este tipo de financiamiento hasta tanto no se complique su

situación económica financiera, y es ahí donde se movilizan y recurren a la búsqueda del crédito, en primer lugar de tipo bancario. Mientras tengan disponibilidad de dinero y liquidez, no es un incentivo para ellas tomar financiamiento externo.

Hubo momentos en que se les rechazó la solicitud del crédito, la empresa 3 mencionó que fue por solicitar montos para la compra de bienes de uso (camión) que el monto que necesitaba superaba lo que ofrecía la entidad bancaria. Y el rechazo en la empresa 4 y 5 se debió a la falta de balances formales y sus bajos ingresos. Estos rechazos demuestran que las pymes en general necesitan más financiamiento del que pueden obtener luego de analizar sus estados financieros.

Los resultados demuestran ser convergentes con el estudio realizado por el Observatorio Pyme (2018) en que el 40% de las empresas familiares tuvo acceso al crédito bancario, el 20% lo hizo con crédito prendario y el 40% restante siguió utilizando fondos propios. Las empresas que se financiaron con recursos internos fueron el 50% con capital de trabajo y el otro 50% a través de los resultados no distribuidos.

Los bienes de capital suponen un alto costo de inversión para estas empresas y el destino de sus fondos lo aplican a la adquisición de este tipo de bienes. Realizan inversiones en cámaras frigoríficas, tecnología en los equipos y maquinaria, auto elevadores, camiones con equipo de frío y rodados utilitarios con alto valor económico. En función del impacto que tienen en sus finanzas estas inversiones son un tema estratégico para estas empresas y por tal es uno de los principales motivos que las llevan a buscar fondos en entes externos.

Se observa en estas empresas que el conocimiento que poseen sobre los tipos de financiamiento público y privado es básico, ya que desconocen líneas de crédito como el *leasing*, *factoring* y las nuevas herramientas de financiamiento como el *crowdfundig*,

*confirming* y las SGR que existen en la actualidad en los mercados financieros. Las empresas de la muestra consideran que las entidades oferentes no promueven o promocionan las herramientas de financiamiento lo suficiente para apoyar el crecimiento de las PyMEs de la ciudad.

El 100% de la muestra coincide que sus decisiones de financiamiento fueron afectadas con el contexto económico del año 2020 - 2021, sumándole los problemas monetarios como la alta inflación, situaciones crediticias personales o familiares como el endeudamiento, y la tendencia a la dolarización de la economía fueron los motivos por los que estas empresas no optaron por el financiamiento externo durante el año 2021.

El 60 % de las empresas cuentan con una estructura de financiamiento planificada en cuanto a sus proyectos e inversiones, pero bajo las condiciones de incertidumbre actual prefieren no endeudarse, y dejarlos a un lado, hasta tanto no mejore la situación, por lo que han postergado inversiones grandes. Sólo la empresa 1 que desarrolla sus actividades dentro del Mercado de Abasto de Villa María, está llevando a cabo una inversión en conjunto con esta otra empresa, en la ejecución de una obra para la construcción de galpones, para mejorar la atención de su demanda. Con 65 años de antigüedad, hasta el momento ha ocupado solo recursos propios y hoy al presentarse una oportunidad de crecimiento dentro del predio donde opera en la actualidad, optó por la alternativa ofrecida de financiar la obra a través desembolsar todos los gastos y luego de finalizarla deducirlos del pago de alquileres.

Siguiendo con el segundo objetivo de investigar las alternativas de financiamiento disponibles en contextos turbulentos, se observa que las PyMEs cuentan con un abanico importante de opciones de financiamiento. Presentadas desde el Ministerio de Producción e Industria Nacional y Provincial ofreciendo línea de créditos

directos especialmente para PyMEs registradas con certificado MiPyMEs, con el respaldo del Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP) que posibilitan mejoras en la productividad de las PyMEs y de las industrias, contribuyendo al crecimiento económico sostenible de la provincia y del país.

Estos planes que brindan los gobiernos tienen como objetivo la inclusión financiera de las PyMEs que tienen dificultades para acceder al financiamiento bancario ofreciendo la mayoría tasas fijas y con plazos hasta 7 años y con opción de ser respaldados por Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR) y otros Fondos de Garantía. Se observa que de las empresas de la muestra, cumpliendo todas con certificado de Mi PyMEs, el 60 % no tiene conocimiento de estas líneas de financiamiento y consideran como falla la falta de promoción e información desde los organismos estatales.

Sumado a que estos planes tienen exclusión inmediata para empresas con deuda previsional o tributaria, otro aspecto que se observa dentro de las entrevistadas que optaron por financiamiento externo público es que años anteriores cuando han querido solicitar estos créditos ya no había disponibilidad por tratarse de líneas con cupos limitados. Estos planes también confunden al público PyMEs por los requisitos que presentan, comenzando con pertenecer a alguna de las actividades a las que va dirigido el crédito, reunir requisitos y condiciones como ser lideradas por mujeres para acceder a beneficios de tasas con descuento, entre otras.

También las entidades bancarias de la ciudad ofrecen un abanico amplio en líneas de financiamiento y créditos disponibles para las PyMEs, pero el pensamiento cerrado que tienen las mismas sobre financiamiento hace de bloqueo para poder incorporar estas opciones en sus negocios y poder ampliar sus herramientas financieras. Las empresas de la muestra convergen con lo que dice Lapelle (2007), que acceder al financiamiento

bancario no resulta una tarea fácil. En general, se observa que el mercado bancario no funciona eficientemente debido a la falla que lo caracteriza: información asimétrica. Asimismo, el problema de asimetría se agudiza cuando son las PyMEs las demandantes de fondos, tal como lo manifiestan las empresas entrevistadas ya que no ejercen suficiente demanda en los bancos principalmente porque buscan financiación a largo plazo con tasa fija y los bancos ofrecen financiación a corto plazo con tasa fija y mayor a 12 meses con tasa variable.

Considerando el tercer objetivo de analizar la conveniencia de las fuentes de financiamiento para las empresas de la muestra, es que se presenta un modelo (Tabla 8) que encuadra para cada una de ellas.

Para la empresa 1, con 65 años antigüedad, posicionada en el mercado, con buena liquidez financiera, y con tope de crecimiento en su actividad es que debe seguir reinvertiendo sus ganancias, y cuando se presente un proyecto analizar los planes del gobierno con tasa subsidiada, y el *leasing* para incorporar bienes de capital a la empresa. También considerar como herramienta apropiada para sus negocios el descuento de cheques, tanto físicos como electrónicos, ya que hoy en día en sus activos corrientes hay un 50% de valores de pago diferido inmovilizado y para dar mayor liquidez se considera una buena opción.

Para la empresa 2, con una actividad relacionada a procesos más complejos, con una cartera de clientes más acotada, y con poca liquidez es que debe continuar con la utilización de recursos externos a través créditos con entidades bancarias para continuar su crecimiento y el *leasing* para innovar en equipos y cámaras especiales para la producción de champiñones. También seguir reinvertiendo utilidades y para los meses en que se necesita inyectar liquidez utilizar el descuento de cheques.

Para la empresa 3, con un crecimiento importante en los últimos 10 años pero con proyectos de seguir creciendo, se encuadra para financiar sus inversiones el leasing, para renovar sus bienes de capital, fomentando y buscando un mayor nivel de competitividad y eficiencia, y a su vez evitando la obsolescencia. En sus activos corrientes hay un porcentaje alto de cheques de pago diferido por lo que también encuadra apropiado el descuento cheque. Y también se considera importante la reinversión de las utilidades.

Y para la empresa 4 y 5, con menor antigüedad y en pleno desarrollo y crecimiento, considerar además los avales de las SGR para el acceso a los créditos y préstamos bancarios. El *leasing*, los créditos públicos y el descuento de cheques también es una buena opción. También a medida que se generan utilidades reinvertirlas es apropiado para ayudar al crecimiento.

En general se demuestra que las herramientas de mayor conveniencia para las empresas de la muestra son *leasign*, descuento de cheques (ya sea papel o electrónicos), toma de créditos de entidades públicas y la reinversión de sus ganancias. Esto se obtiene como resultado de las entrevistas y son los ítems en los que coinciden las cinco empresas analizadas.

Una de las limitaciones de la investigación, indica la imposibilidad para generalizar los datos, puesto que la muestra en esta investigación resulta acotada, y los resultados solo se ajustan a los datos de estas. Otra limitación que se puede recalcar es que al ser de tipo transversal no se puede hacer un seguimiento de las empresas ya que se selecciona la información en el momento único de la entrevista y se pueden perder detalles o hechos de calidad que interesa al trabajo. También a considerar el hecho de que el autor de este trabajo es miembro de la tercer generación de una empresa familiar y se

considera que hubo situaciones con sesgos personales por tener una visión con valores propios de las empresas de este tipo.

Respecto a las fortalezas de la investigación se considera en primer lugar la experiencia que aportaron las entrevistas a los dueños de las PyMEs familiares de la ciudad, en dónde se logró vislumbrar la problemática que presentan en relación al acceso al financiamiento, sobre todo en el contexto actual del país.

Se concluye que el 100% de las PyMEs familiares de la muestra, bajo el contexto de inestabilidad e incertidumbre ocasionado por la pandemia por covid-19, no han utilizado ningún tipo de financiamiento externo durante el año 2021 por temor a futuras complicaciones económico-financieras. Ellas creen que la mejor opción para mantenerse y sobrevivir al panorama de crisis es realizar frecuentemente compra de divisa estadounidense en el mercado paralelo con los excedentes financieros. Si bien es una forma de ahorro, no es legal y les priva de realizar inversiones que puede generar una buena salida para afrontar la crisis.

Se recomienda implementar capacitaciones financieras para que las empresas familiares puedan conocer, evaluar y seleccionar las fuentes de financiamiento más adecuadas entorno a su actividad, siendo este un punto interesante a desarrollar por parte de los gerentes y dueños a fin de que en la planificación financiera se incorpore de forma apropiada otras alternativas de financiamiento.

Sería de gran valor que futuras líneas de investigación se pueda realizar con una muestra con mayor cantidad de empresas, teniendo en cuenta empresas que han tenido que cerrar los meses de confinamiento por no pertenecer al grupo de las esenciales y también empresas que han cerrado definitivamente por la afectación de la pandemia.

## Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (21 de Abril de 2021).  
<https://pymes.afip.gob.ar/>. Obtenido de  
<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Banco Credicoop Cooperativo Limitado. (15 de Mayo de 2021).  
<https://www.bancocredicoop.coop/>.
- Belausteguigoitia, I. (2004). *Empresas Familiares: Su dinámica, equilibrio y consolidación*. . México: McGraw-Hill.
- Berger, A. N., & Udell, G. F. (1998). “*The economic of small business finance: the roles of private equity and debt markets in the financial growth cycle*” *Journal of Banking &*.
- Cabia, D. L. (19 de Febrero de 2017). *Economipedia.com*. Obtenido de  
<https://economipedia.com>
- Carvajal, C. Y., Solís Granda, L., Burgos Villamar, I., & Hermida, L. (Junio de 2017). LA IMPORTANCIA DE LAS PYMES EN EL ECUADOR. *Revista Observatorio de la Economía*.
- Club Argentino de Negocios de Familia. (14 de Febrero de 2017). *CLAVES PARA LA TRASCENDENCIA DE LA EMPRESA FAMILIAR*. Argentina. Obtenido de  
<http://blog.canf.com.ar/claves-para-la-trascendencia-de-la-empresa-familiar/>
- Cobo, C. E. (2013). Empresas de Familia. En R. P. Ospina, *Empresas de Familia - Herramientas para un cambio generacional exitoso*.
- Comisión Económica para América Latina y El Caribe. (17 de Abril 2021 de 2021).  
<https://www.cepal.org>. Obtenido de  
<https://www.cepal.org/es/temas/pymes/acerca-microempresas-pymes>
- Congreso de la Nación Argentina. (11 de Agosto de 2017). Leyes Nros. 24.467, 25.300 y 27.264 Resolución 340-E/2017. Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina.  
 Obtenido de  
<https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/169139/20170815>
- Echezárraga, J. M. (2010). *Empresas familiares. Reto al destino: Claves para perdurar con éxito*. Buenos Aires, Buenos Aires , Argentina: Ediciones Granica SA.
- Friedman, S. D. (1991). Sibling Relationships. *Family Business Review*, 3.  
<https://www.villamaria.gob.ar/la-ciudad-villa-maria>. (20 de Abril de 2021).

- Lapelle, H. (2007). *Los obstáculos de acceso a financiamiento bancario de las PyMEs*. Observatorio PyME regional, Buenos Aires.
- Mason, C. (1998). En *El financiamiento y las pequeñas y medianas empresas*.
- Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. (19 de Abril de 2021).  
<https://www.argentina.gob.ar/>. Obtenido de  
<https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Ministerio de Producción de la Nación. (20 de Febrero de 2020).  
<https://www.argentina.gob.ar/produccion>.
- Ministerio de Producción de la Nación. (Enero de 2021).  
<https://www.argentina.gob.ar/produccion>.
- Municipalidad de Villa María. (21 de Abril de 2021). <https://www.villamaria.gob.ar>.
- Nación, M. d. (2020). Argentina. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion>
- Observatorio Pyme. (2018). <http://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme>.
- Ospina, R. P. (2013). *Empresas de familia. Herramientas para un cambio generacional exitoso*. Cali, Colombia: Jaime Alexándrovich Vaisman.

## Anexo I

Documento de consentimiento informado

Consentimiento Informado para participantes de investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y 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.