

**Universidad Siglo 21**



**Carrera: Contador Público**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento de PyMEs familiares en contextos de inestabilidad**

**“Características y formas de financiación para PyMEs familiares en Córdoba**

**Capital, Argentina, 2021”**

**“Characteristics and forms of financing for family SMEs in Córdoba Capital,**

**Argentina, 2021”**

**Autor: Hernández, Valeria Carolina**

**Legajo: VCPB21392**

**DNI: 33.699.065**

**Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando**

**Argentina, noviembre, 2021**

## Índice

Resumen .....	2
<i>Abstract</i> .....	2
Introducción.....	3
Objetivo general .....	14
Objetivos específicos .....	14
Métodos .....	15
Diseño.....	15
Participantes .....	15
Instrumentos .....	16
Análisis de datos .....	16
Resultados .....	18
Identificar cuáles fueron las principales causas por las cuales las empresas buscaron financiamiento en el contexto de inestabilidad económica. ....	18
Detallar las líneas de financiación subsidiadas disponible para PyMEs, en contexto de pandemia causada por el virus COVID-19 en Córdoba Capital.....	19
Analizar las fuentes de financiamiento escogidas por las PyMEs. ....	21
Describir las dificultades que tuvieron las empresas en el momento que buscaron el acceso al crédito .....	22
Discusión .....	24
Bibliografía.....	30
Anexo I - Documento de consentimiento informado .....	31
Anexo II– Entrevistas .....	32

## Resumen

El siguiente trabajo final de grado analizó de forma general las PyMEs familiares, se profundizó en la información que conocen las empresas para poder financiarse, y también como se manejaron en épocas de inestabilidad económica, haciendo hincapié en los problemas más comunes que obtuvieron al momento de buscar financiamiento para cubrir sus distintas necesidades financieras en pandemia, cuáles fueron sus elecciones y como se manejaron en dicha oportunidad.

La muestra del siguiente informe, fueron 5 empresas de distintos rubros, ubicadas en la ciudad de Córdoba Capital.

Para poder realizar la siguiente investigación: Se utilizaron fuentes de información primarias y secundarias, y las entrevistas se utilizaron como principal medio de comunicación.

Se verificó que el 40% las personas responsables de las elecciones de financiamiento no poseían formación profesional y el 80% de las empresas no tenían estructuras de financiamiento establecidas.

Tenían poco conocimiento sobre las alternativas disponibles de financiamiento y se refugiaron en las alternativas más conocidas y seguras, según sus experiencias y preferencias.

Palabras clave: pymes, empresas familiares, inestabilidad, financiamiento.

## *Abstract*

*The following final degree project analyzes family SMEs in a general way, It deepened into the information that companies know in order to finance themselves, and also how they were handled in times of economic instability, emphasizing the most common problems they obtained when seeking financing to cover their different financial need in pandemic, and what their choices were and how were they handled on that occasion.*

*The following reported showed 5 companies from different fields located in the city of Córdoba Capital.*

*Primary and secondary sources of information were used to carry out the following research and interviews were used as the main means of communication.*

*It is verified that 40% of the people responsible for financing choices do not have professional information and 80% of the companies do not have established financing structures.*

*They have little knowledge about the available financing alternatives and take refuge in the best known and safe according to their experiences and preferences.*

*Keywords: SMEs, family businesses, instability, financing.*

## **Introducción**

En Argentina, las Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) familiares están conformadas por los miembros de la familia, quienes son y serán los responsables de manejar el proyecto por herencia. El modelo se encuentra representado por 3 círculos que se superponen entre sí: familia, negocio y propiedad.

De acuerdo con López, C y López M. (2013), una de las características de las empresas familiares es la posibilidad de concretar la toma de decisiones de manera rápida. Y aunque el manejo de las pequeñas empresas familiares no es tan complicado como el de las grandes empresas, el dueño y los miembros familiares deben tomar decisiones que atañen tanto al negocio como a la familia para alcanzar las metas planteadas y lograr un crecimiento (Jamaluddin y Dickie, 2011). En este sentido, la toma de decisiones es una responsabilidad fundamental que tiene la familia hacia su negocio, ya que implica la elección de un camino a seguir para lograr los resultados planeados.

La toma de decisiones y la profesionalización están estrechamente relacionados, sobre todo en cuestiones que conciernen al financiamiento, ya que la falta de sistematización y control impiden a la empresa aprender y mejorar de cara a sus próximas decisiones. Ahora bien, la cuestión no es solo enfocarse en las habilidades profesionales, como sinónimo de excesiva incorporación de profesionales externos, sino básicamente apuntar a desarrollar una mirada holística que considere la tecnología, las metodologías y procesos, la cultura, la estructura organizacional, y el desarrollo de competencias, como los medios para lograr una profesionalización que redunde en toma de decisiones más optimas, sobre todo cuando es característico que las empresas familiares estén a cargo de un integrante de la familia sin estudios universitarios afines.

Por otro lado, se tiene que las ventajas de estas empresas familiares es que se comprometen desde la parte humana y social, sus objetivos se consideran personales y tienen estrategias diferentes a otras empresas ya que se enfocan más en la vida personal de los familiares, más allá del rendimiento propio de la empresa. Dicha característica puede llegar a influir de forma negativa dentro de las empresas familiares, ya que se involucran demasiado los sentimientos, a veces perdiendo el foco del emprendimiento que debería ser la rentabilidad, así mismo este motivo puede llevar al fin de la empresa, por conflictos internos.

Las empresas dirigidas por personas pertenecientes a una familia arrastran una historia, una educación, una formación y una experiencia, que marcan su forma de ver la realidad (Ruzo S.M, Gomez B, y Díez de Castro, 2008). En este sentido es posible detectar cuatro fases bien marcadas en la vida de una empresa familiar

- Creación de la empresa: parte de la idea principal del fundador de crear un nuevo proyecto, y afrontar los problemas que se van presentando como ser: encontrar capital, desarrollar un producto viable y crear los medios para llevar el producto al mercado. También implica encontrar a los empleados competentes de la nueva empresa, lo que también es una tarea compleja.
- Crecimiento y desarrollo: Seguidamente de la creación, se van dando otras cuestiones a atender como la poca capacidad de delegar, dada la inseguridad de confiar en que el otro; y la superposición de roles desempeñados por la misma persona en la familia y en la empresa (mientras en la casa es el padre, en la empresa resulta ser el jefe).
- Sucesión y segunda generación: se inicia al momento de que el fundador pasa a ser una fuerza no dominante, ya sea por su edad, por la de sus hijos, por

enfermedad, etc., siendo la empresa en estos momentos un conjunto de miembros de la familia, empleados no-familiares y a veces inversionistas, todos con intereses distintos, por lo que en esta etapa lo principal es que se aúnen intereses y se llegue a un acuerdo común. La cuestión de la sucesión suele ser un momento complejo de abordar, más aún cuando el fundador muere imprevistamente, por tanto, la sucesión es una práctica que debería realizarse en vida, a fin de aclarar inclusive previamente, las decisiones respecto del futuro de la empresa, cuando ya no esté el jefe fundador a cargo.

- Propiedad pública y administración profesional: esta etapa comienza cuando la empresa familiar necesita capital adicional para continuar la operación, por lo tanto, la familia debe decidir si se vuelven una empresa pública. Aquí surge la necesidad de contratar a un administrador profesional, en caso de no haber nadie idóneo en la familia, puede ser necesario si es que no existen miembros de la familia competentes. Así mismo en esta etapa se detectan mayormente la existencia de problemas dada la falta comunicación, control e información, donde prevalece la idea de contar con gente de confianza y un flujo mínimo de información. El directorio no conoce las expectativas e intereses de los accionistas familiares y algunos de éstos a su vez no cuenta con información clara y comprensible para evaluar el desempeño de la empresa y, en definitiva, del directorio y del gerente general. Resulta paradójico, pero mientras que el directorio pide respetar los principios de transparencia, responsabilidad y equidad. La falta de transparencia de información sobre la gestión de la empresa y las decisiones más relevantes promueve entre los accionistas

familiares que no trabajan en ella la pérdida de confianza sobre quienes la dirigen.

Cuando se habla de PyMEs se refiere a que son organizaciones con fines de lucro, que buscan rentabilidad y son de pequeña y mediana escala. Se califican dependiendo de la zona geográfica, la cantidad de ocupados y/o según sus ventas. Utilizar el criterio en base a las ventas o facturación puede ser contraproducente ya que puede encontrarse desactualizado debido al contexto inflacionario, más en las empresas que se encuentran sobre los límites del monto de ventas, ya que serían incorrectamente calificadas en contextos reales.

El Ministerio de Trabajo, se enfoca en ambos criterios (el de cantidad de ocupados y ventas con topes máximos). La Fundación Observatorio Pyme (FOP, 2013)<sup>1</sup>, se basa en la cantidad de ocupados ya que le parece que es más estable en el tiempo. En distintas partes del mundo se utilizan criterios similares y en la mayoría de los casos el enfoque bidimensional (ventas y ocupados). El MERCOSUR determinó que deben utilizarse ambos criterios en conjunto, pero cada país adoptó su propio criterio. Por ejemplo, Brasil utiliza el criterio de ventas, pero los cortes de montos de ventas son superiores a los utilizados en Argentina. En Chile, se utilizan ambos criterios; las clasificaciones por ventas tienen topes menores a los de Argentina.

A su vez, los rangos varían de acuerdo al sector de actividad de pertenencia de la empresa, dando cuenta de las diferencias que pueden presentarse de acuerdo a esta variable: Agropecuario; Industria y Minería; Comercio, Servicios y Construcción.

A continuación, se destaca información importante respecto a situaciones que se presentan en PyMEs a nivel internacional y Argentina.

En Argentina, en comparación con estadísticas internacionales, en Tabla 1 se observa una baja tasa de natalidad empresarial, sobre la base de un escaso número de empresas que se evidencian en Tabla 2. En Chile se destaca una alta tasa de natalidad empresarial.

**Tabla 1. Nacimiento de empresas formales**

<b>País / Región</b>	<b>Habitantes por cada Sociedad naciente (*)</b>
Chile	124
Países de Altos Ingresos	149
Área Euro	155
OECD	185
Brasil	347
Países de Ingreso Medio	399
América Latina y Caribe	505
México	1.064
Países de Bajos ingresos	1.934
<b>Argentina</b>	<b>2.326</b>

(\*) Corresponde a cantidad de habitantes entre 15 y 64 años por cada empresa naciente conformada como sociedad (formal) mixta o de capital – no incluye sociedades de personas, ni empresas unipersonales, ni cooperativas.

<sup>1</sup>Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos de Banco Mundial. [https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/06/Conferencia-FOP-Julio-2018\\_VD.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/06/Conferencia-FOP-Julio-2018_VD.pdf) 06/2018

El subdesarrollo financiero de Argentina y la alta presión fiscal (durante la creación y primeros años de vida del negocio) son las principales causas de la muy baja natalidad de empresas del país, si nos comparamos con Chile el problema es más evidente.

**Tabla 2. Densidad empresarial y Actividad emprendedora**

<b>País</b>	<b>Empresas activas cada 1.000 hab.</b>	<b>Nuevos Emprendimientos (*)</b>
Australia	88	14,6%
Corea del Sur	66	6,7%
Chile	58	24,2%
México	34	21,0%
Brasil	25	19,6%
<b>Argentina</b>	<b>14--20</b>	<b>14,5%</b>

(\*) Corresponde a *Total early-stage Entrepreneurial Activity (TEA)*, *Global Entrepreneurship Monitor (GEM)*, Porcentaje de la población de 18 a 64 años que es un emprendedor naciente o propietario – gerente de un nuevo negocio.

Fuente: Fundación Observatorio PyME en base a datos de Banco Mundial (Población), *Australian Bureau of Statistics* (Australia), *Small and Medium Business Administration* (Corea del Sur), Servicio de Impuestos Internos (Chile), Censo Económico INEGI (México), CEMPRE – IBGE (Brasil), GPS – Ministerio de producción y OEDE (Argentina).  
[https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/06/Conferencia-FOP-Julio-2018\\_VD.pdf](https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2018/06/Conferencia-FOP-Julio-2018_VD.pdf)  
06/2018

Desde marzo del año 2019 y parte del año 2020, las empresas debieron cerrar las puertas de sus negocios al público y paralizar sus actividades debido a la pandemia causada por el virus COVID-19.

Entre febrero de 2020 y mayo de 2021, se registró en el país una pérdida neta de 19.215 empresas privadas a nivel nacional, de las cuales 2.298 pertenecían a Córdoba.

Solo nacieron nuevas empresas en rubros tradicionales como la agroindustria y la industria del software: 211 empresas de servicio de cosecha mecánica, 159 de cultivo de soja, 67 de servicios informáticos, 46 de maquinaria agrícola y 37 de venta al por mayor de insumos para el agro y la construcción. De las que cerraron, 2.251 son pymes, sector donde la pandemia pegó con más fuerza. Entre ellas se encontraron 550 empresas de taxis, remises y alquiler de autos; 457 restaurantes, 362 comercios de venta de ropa, 308 hoteles y hosterías y 152 almacenes. (“Desde que arrancó la pandemia, Córdoba perdió casi 2.300 empresas”, 2021)

Debido al cese de los servicios por total aislación las empresas entraron en una crisis económica muy fuerte ya que no estaban generando ingresos y debieron recurrir a la búsqueda de financiamiento para sobrevivir.

Ferraro (2011) expone que América Latina se caracteriza por la segmentación en los mercados financieros y discriminan de forma negativa a las PyMEs. Hay una suba importante en las tasas de interés en base al tamaño de la empresa, en el uso del autofinanciamiento y pasivos operativos como principal fuente de fondos dificultan el acceso al crédito.

Otra característica importante de las PyMEs es que no suelen ser muy arriesgadas, buscan el crecimiento con un cierto techo y generalmente se enfocan simplemente en mantener su nivel de rentabilidad. Habitualmente necesitan ayuda financiera, pero presentan dificultades relacionadas por su tamaño, estructura o por informalidad, lo que ocurre en general con las PyMEs.

De acuerdo con Fundación Observatorio PyME (2013) gran cantidad de PyMEs de todos los sectores tienen proyectos de inversión sin avanzar por la falta de financiamiento, con un notorio impacto negativo sobre la inversión. Más del 60% de las PyMEs se autofinancian sin obtener el crédito bancario y los bancos consideran a este sector de alto riesgo, rechazando entre el 15% y 20% de las solicitudes de crédito.

El acceso al crédito en el sector privado para las empresas de menor tamaño es un problema desde hace muchos años y se evidenció al momento que las PyMEs buscaron financiamiento en pandemia. Las empresas disponen de información escasa y poco clara para que los bancos puedan calificarlas y obtener un análisis de riesgo sobre la incobrabilidad hacia las mismas. Por consecuencia a que no pueden determinar el riesgo por la insuficiente información que se brinda, piden garantías y elevan las tasas de interés. Debido a la resistencia de las empresas al crédito bancario, o así mismo a la dificultad de acceso por no poder cumplir con los requisitos solicitados, recurren al autofinanciamiento, o al financiamiento con sus proveedores (Orueta, 2017).

En Argentina las PyMEs intentan financiarse de la manera menos costosa posible, también buscan el diferimiento en el pago de sus obligaciones y las líneas de crédito bancario. Sin embargo, no logran tener un adecuado acceso a la financiación, como tampoco las facilidades y condiciones que resultan fundamentales para su supervivencia (Cifrodelli, M. A. ,2019)

También utilizan la tarjeta de crédito a pesar de los altos costos que la misma tiene, para obtener fondos y conseguir liquidez, o apalancar sus inversiones (esto último se evidencia en Brasil, México y El Salvador). En conjunto, termina siendo así mismo un problema para las instituciones financieras, ya que desean ofrecer créditos y ampliar su cartera de préstamos, pero no pueden hacerlo ya que no obtienen la información ni garantías suficientes de las empresas (Figueiroa Z y Cordeiro M, 2008).

La Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME) realizó una encuesta entre más de 800 PyMEs de Argentina con el objetivo de dimensionar los efectos de la pandemia del Covid-19 en el entramado Pyme nacional. El relevamiento realizado durante la segunda quincena de julio de 2020 puso el foco en tres dimensiones: el endeudamiento financiero, la capacidad para hacer frente al pago de salarios y nivel de empleo y el endeudamiento operativo.

Producto de la actual coyuntura económica, las pymes se encuentran en una situación de creciente endeudamiento. Los resultados indican que, a raíz de la pandemia, el 59,4% de las empresas encuestadas debió tomar nuevos créditos para poder sostenerse, y que los mismos representaron, en promedio, cerca del 28% de la facturación correspondiente al año 2019.

El 47,4% de las empresas se endeudó en el sistema no bancario, siendo esta la única vía de financiamiento para el 85,7% de este subconjunto de pymes. Por su parte, un 46,3% de las pequeñas y medianas empresas que incrementaron su deuda lo hizo a través de las líneas crediticias a tasa preferencial dispuestas por el Gobierno nacional, como los créditos al 24% y Pymes Plus. No obstante, casi el 13% de estas empresas debió complementar dichos fondos con otras fuentes de financiamiento adicionales (“Según una encuesta de CAME, el 59,4% de las pymes debió endeudarse por la pandemia”,2020)

Dentro de las distintas alternativas de financiamiento que se encuentran disponibles para las PyMEs, se diferencian las siguientes:

**Financiaci3nes por medio de tarjeta de cr3dito:** No suele ser la m3s habitual y preferida, pero les permite fondearse con recursos propios, aunque los cargos e intereses suelen ser muy elevados.

**Con proveedores:** Es una fuente de financiaci3n no bancaria, acceder depende de la situaci3n de la empresa en el mercado. Se genera mediante la adquisici3n o compra de bienes y servicios para sus operaciones a corto plazo.

**Apalancamiento:** Se trata de tomar una deuda que permita que el negocio funcione mejor y dentro de lo posible pueda ser pagada con los ingresos del mismo. Tambi3n permite ubicar el punto de equilibrio del negocio, si se est3 cerca o lejos.

**Venta de activos:** Permite a la empresa financiarse, aumentando la productividad de la empresa; vendiendo activos que ya no son utilizados (terrenos, edificios o maquinaria) y que se posiblemente se encuentran generando gastos innecesarios a la empresa.

**Pr3stamos familiares:** Tambi3n son llamados FFF (*Friends, Family and Fools*). Son solicitudes dinerarias de la empresa a miembros de la familia, con tasas de inter3s insignificantes o sin intereses.

**Pr3stamos bancarios:** Son operaciones crediticias, ofrecidas por instituciones bancarias a corto y/o largo plazo, con una determinada tasa de inter3s la cual suele ser elevada para PyMEs. Pueden ser solicitudes al sector p3blico y privado.

**Leasing:** Permite que el empresario tome un bien, a trav3s de un contrato de arrendamiento y a un plazo determinado, y que, al t3rmino de 3ste, pueda adquirir el activo.

*Factoring*: Es la forma en que las empresas transforman en efectivo las cuentas por cobrar de sus negocios, proporcionando liquidez a la compañía por medio de la venta de cartera.

Financiamiento público: Son programas de financiamiento que brinda el Gobierno a las PyMEs, a través de préstamos con tasas preferenciales con el fin de beneficiar determinadas actividades.

Durante el contexto de pandemia en Córdoba Capital se brindaron distintas líneas de financiación subsidiadas por parte del gobierno para que las PyMEs pudieran sobrellevar la crisis y afrontar sus deudas y obligaciones, entre ellas se destacan: ATP(\*) , créditos para capital de trabajo, financiamiento para inversiones del Banco Nación, plan de Moratoria PyME y monotributo.

---

(\*) ATP: Programa ATP brinda una asignación compensatoria al salario que es abonada por la ANSES para todos los trabajadores en relación de dependencia de empresas del sector privado que cumplan con ciertos requisitos

---

Descuento bancario: Descuento de cheques con pago diferido; se realiza el pago adelantado de un documento con vencimiento diferido y se cobra una comisión con tasa de descuento otorgada por la entidad financiera.

*Confirming*: Es un servicio financiero que permite gestionar los pagos de una empresa a sus proveedores. La entidad financiera que ofrece el *Confirming* adelanta el importe de la factura en cuestión al proveedor, que podrá cobrar esta factura de manera anticipada financiándola, antes de su fecha de vencimiento.

*Crowdfunding*: También conocido como financiación participativa. Quien busca financiación difunde la causa o negocio que pretende realizar para recibir donaciones con personas que le simpatiza la causa, sin obtener contraprestación o devolución del dinero, o por parte de prestamistas que persiguen algún rédito que ofrece el prestatario (pueden ser acciones o un interés sobre el dinero prestado), o también por medio de algún

reconocimiento por esa donación. El éxito depende de la publicidad que se realice y existen plataformas para realizarlo.

Otra de las opciones para obtener financiación que se les ofrece a las PyMes son las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) existen a fin de 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 a una SGR, puede negociar con los acreedores un crédito, cheque o pagaré a una mejor tasa, tanto para inversiones productivas o capital de trabajo. Las SGR están formadas por Socios Protectores, cuyos aportes conforman un Fondo de Riesgo que permite a las SGR responder ante los acreedores en caso de que la MiPyME no pueda pagar el crédito, y Socios Partícipes, que son las MiPyMEs que reciben las garantías. (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021)

En base a la información obtenida se determinan los siguientes interrogantes, determinando el Objetivo general y luego los Objetivos específicos del siguiente informe.

¿Qué causas llevaron a las PyMEs a buscar financiamiento en contexto de inestabilidad por la pandemia causada por el virus COVID-19 en Córdoba Capital? ¿Qué opciones subsidiadas tenían disponibles? ¿Qué alternativas utilizaron? ¿Qué obstáculos se presentaron en este proceso? ¿Cómo lo resolvieron?

*Objetivo general*

Analizar el acceso al crédito para PyMEs familiares de Córdoba Capital durante el contexto de inestabilidad del año 2021, en pandemia causada por el virus COVID-19 teniendo en cuenta las dificultades que se les presentaron al buscar financiamiento.

*Objetivos específicos*

- Identificar cuáles fueron las principales causas por las cuales las empresas buscaron financiamiento en el contexto de inestabilidad económica
- Detallar las líneas de financiación subsidiadas disponible para PyMEs, en contexto de pandemia causada por el virus COVID-19 en Córdoba Capital
- Analizar las fuentes de financiamiento escogidas por las PyMEs
- Describir las dificultades que tuvieron las empresas en el momento que buscaron el acceso al crédito

## **Métodos**

### *Diseño*

La investigación planteada sobre las PyMEs familiares y sus alternativas de financiamiento fue de tipo explicativa ya que lo que se buscó es el entendimiento del fenómeno que se ha estudiado, con el fin de llegar a conocer las problemáticas que tuvieron las PyMEs para la obtención de fondos en contexto de pandemia causada por el virus COVID-19. Se trató de un estudio transversal, ya que fue un tipo de investigación observacional que analiza datos de variables recopiladas en un período de tiempo sobre una población muestra o subconjunto predefinido.

El enfoque del trabajo fue cualitativo ya que se estudió es un contexto situacional desde la subjetividad de sus propios actores sociales. El diseño fue no experimental debido a que no se manipularon de forma deliberada las variables en estudio, sino que se observaron los fenómenos en su estado natural para luego realizar un análisis a partir de ellos y sacar conclusiones.

### *Participantes*

La población, entonces, es la totalidad o el conjunto de elementos o sujetos que comparten una serie de especificaciones. Para esta investigación la población estuvo compuesta por 5 empresas PyMEs familiares ubicadas dentro de la localidad de Córdoba Capital. Es un análisis no probabilístico ya que no todas las empresas de la ciudad familiares tuvieron la posibilidad de ser seleccionadas. Se utilizó un consentimiento firmado por las empresas familiares para poder incluir su información en el siguiente trabajo de investigación que se adjunta en Anexo I Documento de consentimiento informado.

### *Instrumentos*

Para la obtención final de los datos, se utilizaron distintos recursos disponibles: entrevistas que se adjuntan en Anexo II, por diversos medios tales como entrevistas por zoom, chats por *WhatsApp*, llamadas telefónicas, encuestas por medio de formularios digitales de Google, (para dichas entrevistas se manejó consentimiento de las empresas por medio de Anexo I firmado por los representantes de las mismas), buscadores académicos especializados como Google académico, Scielo, Redalyc, Dialnet.

Se utilizó información de fuentes primarias: Libros, revistas científicas como “Contabilidad y Auditoría”, periódicos especializados, documentos oficiales de instituciones públicas, informes técnicos y de investigación de distintas universidades, entre ellas la “Universidad de Torcuato Di Tella”. Se manipuló información de fuentes secundarias: Enciclopedia, libros, artículos, otros trabajos o investigaciones.

### *Análisis de datos*

Luego de finalizada la obtención de datos por medios y elementos diversos se decidió clasificar la información la cual fue distribuida y plasmada en el informe. Se realizaron las entrevistas para poder definir las principales problemáticas que tuvieron las PyMEs en la búsqueda del acceso al crédito.

Las encuestas que se obtuvieron fueron la principal fuente de análisis y comparación para conocer las condiciones en las que se encontraron las PyMEs, a fin de reorganizarlas por temáticas abordadas.

Objetivos específicos	Diseño	Participantes	Análisis de datos	Producto final para el lector
Identificar cuáles fueron las principales causas por las cuales las empresas buscaron financiamiento en el contexto de inestabilidad económica.	Explicativa	5 PyMEs familiares ubicadas en la provincia de Córdoba, Capital	Entrevistas a PyMEs familiares	Principales motivos por los cuales las empresas debieron recurrir a financiamiento.
Detallar las líneas de financiación subsidiadas disponible para PyMEs, en contexto de pandemia causada por el virus COVID-19 en Córdoba Capital			Información de fuentes de entidades públicas y privadas.	Líneas de financiación disponibles para las PyMEs
Analizar las fuentes de financiamiento escogidas por las PyMEs			Entrevistas a PyMEs familiares.	Distintas formas de financiamiento utilizadas por las PyMEs con sus respectivos motivos de elección.
Describir las dificultades que tuvieron las empresas en el momento que buscaron el acceso al crédito				Motivos de las negativas que recibieron las empresas al momento de buscar acceso al crédito

Fuente: Elaboración propia

## Resultados

A partir de la investigación realizada por medio de los distintos instrumentos se realizaron encuestas a empresas de distintos rubros y tamaños con el fin de ahondar en los problemas más comunes que obtuvieron las empresas al momento de buscar financiamiento para cubrir sus necesidades. Se presentan en tabla 4 las PyMEs analizadas.

**Tabla 3. Características de las PyMEs analizadas**

Datos de la empresa	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Año de Fundación:	2001	2002	2019	1945	2018
Rubro:	Seguridad electrónica	Aeronáutico	Gastronómico	Mueblería	Comercio
Facturación anual estimada:	\$4,270,967	\$10,000,000	\$12,000,000	\$23,000,000	\$15,000,000
Cantidad de empleados no familiares:	0	10	8	10	2
Cantidad de empleados familiares:	4	5	2	5	4
¿Qué cargos ocupan los empleados familiares?	Gerente, vendedor, RMA, Técnica.	Director, gerente y funciones varias	Cajero y administrativo	Administrativos	Gerente, vendedores y administrativo.
¿En qué generación se encuentra?	Segunda generación	Segunda generación	Primera generación	Cuarta generación	Primera generación
¿Quién es el encargado de tomar las decisiones en general?	El dueño de la empresa y el hijo	El dueño de la empresa y el hijo	Tienen una sociedad	Miembros de la 3ra generación	El dueño de la empresa
¿Cuenta el dueño con formación educativa a nivel universitario?	Sí, es Contador público	No	Sí, es Contador público	No	No
¿Se encuentra inscrita en Mi PyME?	Sí, en categoría Micro	No	Sí, en categoría Micro	Sí, en categoría Micro	Sí, en categoría Micro

Fuente: Elaboración propia

*Identificar cuáles fueron las principales causas por las cuales las empresas buscaron financiamiento en el contexto de inestabilidad económica.*

**Tabla 4. Causas por las cuales las empresas buscaron financiamiento**

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Por qué motivos acudieron a algún tipo de financiamiento?	Pago de deudas de servicios, sueldos e impuestos.	Para la compra de materia prima	Compra de mercadería, pago de deudas de servicios, sueldos e impuestos	Capitalización y pago de deudas generadas en pandemia	Compra de mercadería, pago de deudas de servicios, sueldos e impuestos

Fuente: Elaboración propia

*Detallar las líneas de financiación subsidiadas disponible para PyMEs, en contexto de pandemia causada por el virus COVID-19 en Córdoba Capital*

**Tabla 5. Principales líneas de financiamiento subsidiadas disponibles por Emergencia Covid -19 por el Gobierno, disponibles para Córdoba Capital.**

Tipo de línea	Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP)	Créditos del BICE para MiPyMEs	Financiamiento para inversiones del Banco Nación	Plan Moratoria PyME y monotributo
Beneficios	El Estado pagará desde 1.25 hasta 2 Salarios Mínimos Vitales y Móviles por empleado a las empresas que realicen actividades consideradas críticas y cuya facturación de septiembre de 2020 haya caído frente al mismo mes de 2019. El beneficio tendrá vigencia hasta diciembre de 2020.	<p>EXPORTACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Crédito en dólares para internacionalizar tu PyME</li> <li>-Plazo hasta 6 meses</li> <li>-Hasta USD 300.000 (exportadores frecuentes) /hasta USD 200.000 (exportadores no frecuentes y primeros exportadores.)</li> </ul> <p>INVERSION</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Solicitá un crédito para impulsar la reactivación productiva de tu PyME</li> <li>-Plazo hasta de 84 meses con periodo de gracia de hasta 24 meses.</li> <li>-Hasta \$75.000.000</li> </ul>	<p>Línea de créditos destinada a inversión productiva para MiPyMEs y grandes empresas dedicadas a la actividad manufacturera.</p> <p>Los fondos estarán destinados exclusivamente a proyectos de inversión para la adquisición de bienes de capital nacionales nuevos, excepto aquellos que no se producen en el país.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Monto máximo es de \$50 millones</li> <li>-Tasa es del 22%.</li> </ul> <p><u>Para las grandes empresas</u>, el monto máximo es de \$250 millones y la tasa es del 24%.</p> <p>El FONDEP va a bonificar el 12% de la tasa.</p> <p>El plazo es de 36 meses, con 6 meses de gracia.</p>	<p>Una condonación parcial de intereses y total de las multas por deudas impositivas, aduaneras y/o de la seguridad social.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Plazos de hasta 10 años (120 cuotas).</li> <li>-La tasa de interés será fija, de un 2% mensual, hasta mayo de 2021. A partir de ese momento, tendrá una tasa variable en pesos.</li> </ul>
Requisitos	Tener una variación de facturación nominal interanual positiva de hasta el 30% (equivalente a una variación real negativa), situación crediticia menor a 2, contar con menos de 800 trabajadores. La AFIP informará a las entidades financieras la lista de los sujetos elegibles para estos créditos.	<p>EXPORTACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Persona física o jurídica</li> <li>-Certificado MyPyME</li> <li>-Pertener a los grupos (exportadores frecuentes/no frecuentes o primeros exportadores)</li> <li>-Tasa bonificada por el FONDEP(*)</li> <li>-Tasa fina del 4 a 4.5%</li> <li>-Garantía SGR</li> </ul> <p>INVERSION</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Persona física o jurídica</li> <li>-Certificado MyPyME</li> <li>-Tasa bonificada por el FONDEP(*) 24% durante los primeros 24 meses</li> </ul>	<p>Tener Certificado MiPyME, en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas.</p> <p>Estar inscripta en la sección C del CLAE de AFIP, en el caso de las grandes empresas.</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>-Micro, pequeñas y medianas empresas con Certificado MiPyME vigente o haber iniciado el trámite a la fecha de adhesión.</li> <li>-Entidades sin fines de lucro y organizaciones comunitarias.</li> <li>-Pequeños contribuyentes inscriptos en los impuestos a las ganancias sobre los bienes personales o en el Régimen Simplificado para Pequeños Contribuyentes.</li> </ul>
Ente otorgante	Ministerio de Desarrollo Productivo	Banco de Inversión y Comercio Exterior	Banco Nación	AFIP

Fuente (Ministerio de Desarrollo productivo de la Nación,2020) <sup>2</sup>

(\*)FONDEP: Fondo Nacional de Desarrollo Productivo.

<sup>2</sup> Recuperado de: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>

**Tabla 6. Líneas de financiamiento subsidiadas para capital de trabajo.**

Línea	Tasa	Monto	Beneficios	Requisitos	Entidad otorgante	Plazo
Línea de financiamiento PyMEs Plus	24%	Hasta \$250.000 PyMEs/\$500.000 Grandes	Garantía Fondo de Garantías Argentina (FOGAR).	-Certificado MyPyme -No ser beneficiario crédito 24% -No encontrarse en concurso -No tener cheques rechazados	Entidad asignada una vez aprobada la solicitud	12 meses con 36 meses de gracia
Créditos para cooperativas	18%	Cantidad de asociados por SVM o su equivalente en ventas de los últimos 30 días	Garantía FOGAR	-Certificado MyPyme -Estar inscripto en Instituto Nacional de Asociativismo y Economía Social (INAES)	Banco Nación	12 meses con 3 meses de gracia
Créditos de BICE para MiPyMEs	19%		Con aval de SGR o Fondo de Garantía	-A satisfacción de Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)	Banco de Inversión y Comercio Exterior	12 meses con 6 meses de gracia
	24%					18 meses
Créditos para PyMEs mineras	18%	El monto máximo es de 2 meses y medio de facturación -sobre el promedio de ventas de 2019- con un tope de 7 millones de pesos.	Bonificación de tasa de 6 puntos porcentuales anuales.	-Tener una MiPyME de los siguientes sectores mineros, según el CLAE 6: 089110; 089120; 089200; 089900; 081100; 081200; 081300; 081400.	Banco Nación	Con un plazo de 18 o 24 meses con aval del SGR o del Fondo de Garantías.
Financiamiento para PyMEs culturales	La tasa es del 0% de la cuota 1 a la 12 y del 18% de la cuota 13 a la 24.	Monto equivalente a 2,5 meses de facturación de cada empresa. Este valor surgirá del promedio mensual de ventas de 2019, con un tope de \$7.000.000.	Garantía del 100% Garantías FOGAR.	-Certificado MyPyme -Realizar una actividad cultural -No haber recibido otra operación de esta línea -No tener cheques rechazados anteriores 03/20 -No estar en el Reporte de Operaciones Sospechosas (ROS) ni estar en juicio con la entidad bancaria como demandada. -No estar en situación crediticia 3, 4, 5 o 6	Banco Nación	24 meses con 12 meses de gracia sobre el capital
Financiamiento para PyMEs vinculadas al turismo	La tasa es del 0% de la cuota 1 a la 12 y del 18% de la cuota 13 a la 24.	Para sociedades y autónomos, el monto máximo será el equivalente a 2,5 meses de facturación de cada empresa, 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	Garantía del 100% del Fondo de Garantías Argentina (FOGAR).	-Certificado MyPyme -Presentar como garantía la fianza personal de los socios o accionistas que representan más del 50% del capital social o la fianza de un tercero. -Estar inscripto en el Régimen simplificado para pequeños contribuyentes, Monotributo, Trabajadores autónomos o en el Régimen general desde antes del 3/3/20 -No tener cheques rechazados anteriores 03/20 -No estar en el Reporte de Operaciones Sospechosas (ROS) ni estar en juicio con la entidad bancaria como demandada -No estar en situación crediticia 3, 4, 5 o 6.	Banco Nación	24 meses con 12 meses de gracia sobre el capital

Analizar las fuentes de financiamiento escogidas por las PyMEs.

**Tabla 8. Información general sobre decisiones de financiamiento.**

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Utilizan financiamiento público o privado?	Privado principalmente, hemos acudido a financiamiento público en alguna oportunidad	Privado principalmente, hemos acudido a financiamiento público en alguna oportunidad	Privado principalmente, hemos acudido a financiamiento público en alguna oportunidad	Privado principalmente, hemos acudido a financiamiento público en alguna oportunidad	Privado principalmente, hemos acudido a financiamiento público en alguna oportunidad
¿Tiene una estructura de financiamiento planificada?	No	No	No	Sí. <u>70% deuda:</u> Compuesta por 70% financiación con proveedores, 20% préstamos bancarios y 10% tarjeta de crédito. <u>30% capital propio</u>	No
¿Quién toma las decisiones sobre la forma de financiamiento que eligen? ¿Es un profesional?	El dueño, es contador	El dueño, es contador	El dueño, es contador	El dueño, no es profesional	El dueño, no es profesional
¿Operan con moneda nacional o extranjera?	Moneda extranjera	Moneda extranjera	Moneda nacional	Moneda nacional	Moneda extranjera

Fuente: Elaboración propia

**Tabla 9. Información sobre el conocimiento que poseen las empresas de los distintos tipos de financiación**

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Conoce el "Confirming"?	No lo conozco	Si lo conozco, pero no lo he utilizado	No lo conozco	No lo conozco	Si lo conozco, pero no lo he utilizado
¿Lo ha utilizado?					
¿Conoce el "Factoring"?	No lo conozco	Sí lo conozco, pero no lo he utilizado	Sí lo conozco, pero no lo he utilizado	Sí lo conozco, pero no lo he utilizado	Sí lo conozco, pero no lo he utilizado
¿Lo ha utilizado?					
¿Conoce "Leasing"? ¿Lo ha utilizado?	Si lo conozco, pero no lo he utilizado	Si lo conozco, pero no lo he utilizado	Si lo conozco, pero no lo he utilizado	Si lo conozco, pero no lo he utilizado	Si lo conozco, pero no lo he utilizado
¿Conoce "Crowdfunding"?	No lo conozco	Si lo conozco, pero no lo he utilizado	Si lo conozco, pero no lo he utilizado	Si lo conozco, pero no lo he utilizado	No lo conozco
¿Lo ha utilizado?					
¿Ha utilizado algún otro medio de financiación que no haya sido mencionado?	Subsidio ATP y Crédito tasa cero de Afip(*)	No	Crédito tasa cero de Afip(*)	Préstamos bancarios	Subsidio ATP y Crédito tasa cero de Afip(*)
¿Alguna se ha financiado con tarjeta de crédito?	No comercialmente	No comercialmente	Sí, es conveniente porque el interés actual es inferior a la inflación	Sí, es conveniente	Sí, lo he realizado. Me ha resultado útil para

¿Qué opina al respecto?			entonces termina siendo conveniente	con tasas accesibles	pagos de deuda, aunque las tasas hayan sido elevadas
¿Utilizó cheques de pago diferido? ¿Por qué lo eligió?	Sí, por su facilidad y bajas comisiones	Sí, es una buena forma de adelantarse a contar con el efectivo, bajas comisiones	No, pero si el concepto de pago diferido con proveedores conocidos	Sí, para diferir los plazos y sus bajas comisiones	Sí, para pagos a proveedores lo he utilizado. Por sus bajas comisiones
¿Ha acudido a préstamos familiares? ¿Por qué motivo?	Sí, pero al comenzar la actividad, para la creación del negocio	Sí, pero al momento de la creación de la empresa	Sí, pero en la inversión inicial dado que el monto superó el proyecto inicial	No	Si, para la compra de la mercadería en pandemia.

Fuente: Elaboración propia

(\*) Créditos tasa cero Crédito otorgado por AFIP, el crédito será desembolsado y acreditado en una única cuota. Quienes soliciten los créditos a tasa 0% tendrán 6 meses de gracia para el primer pago y la devolución se realizará en 12 cuotas fijas sin intereses

*Describir las dificultades que tuvieron las empresas en el momento que buscaron el acceso al crédito*

A continuación, se resumen las dificultades y soluciones que presentaron las empresas en la búsqueda de financiamiento.

**Tabla 10. Dificultades que se les presentaron las PyMEs al buscar financiamiento**

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
¿Obtuvo en alguna oportunidad la negativa para acceder a financiamiento?	Sí	No	Sí	No	Sí
¿Qué tipo de financiación había elegido?	Préstamos bancarios privados	No	Préstamos bancarios privados	No	Préstamos bancarios privados
¿Cuál fue el último método de financiación que utilizaron para satisfacer la necesidad financiera?	Subsidio ATP, crédito tasa cero y venta de activos	No	Crédito tasa cero y financiación con proveedores	No	Subsidio ATP, crédito tasa cero y venta de activos
¿Cuál considera que fue el método más efectivo para financiarse en general?	Financiación de proveedores	Financiación de proveedores	Tarjeta de crédito con planes de pago	Préstamos bancarios, con tasas preferenciales	Financiación de proveedores
¿Ha recibido algún beneficio del gobierno para financiarse?	Subsidio ATP y Crédito tasa cero de AFIP	No	Crédito tasa cero de AFIP	No	Subsidio ATP y Crédito tasa cero de AFIP

¿Alguna vez recurrió a Sociedades de garantía recíproca?	No he recurrido				
--	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------	-----------------

Fuente: Elaboración propia

Se verifica que el 60% de las PyMEs al buscar financiamiento en pandemia tuvieron dificultades cuando quisieron acceder a préstamos bancarios privados. La primera empresa no pudo acceder por situaciones negativas producto de deudas generadas por la pandemia, la empresa 3 no cumplía con los requisitos solicitados debido a la categoría de monotributo y la empresa 5 no contaba con los pagos de monotributo al día, el 40% restante no tuvo inconvenientes

**Tabla 12. Elección de las empresas sobre el método menos eficiente**

	<b>Empresa 1</b>	<b>Empresa 2</b>	<b>Empresa 3</b>	<b>Empresa 4</b>	<b>Empresa 5</b>
¿Cuál es el medio de financiación que le parece menos eficiente? ¿Por qué?	Préstamos bancarios: Muchos requisitos, tasas de interés muy altas, plazos muy cortos.	Préstamos bancarios: Muchos requisitos, tasas de interés muy altas, plazos muy cortos.	Préstamos bancarios: Muchos requisitos, tasas de interés muy altas, plazos muy cortos, montos bajos.	Préstamos bancarios: Muchos requisitos, tasas de interés muy altas, plazos muy cortos	Préstamos bancarios: Muchos requisitos, tasas de interés muy altas, plazos muy cortos

Fuente: Elaboración propia

Las empresas coincidieron en que los préstamos bancarios era el método menos eficiente para financiarse debido a que: los requisitos eran demasiado exigentes, las tasas muy altas, plazos cortos y montos de préstamo muy bajos. Por este motivo eligieron al financiamiento con proveedores como el método más eficiente y conveniente a su preferencia y confiabilidad, le resultan más atractivas las tasas que les ofrecen, los montos otorgados son más altos y tienen menos exigencias para el acceso ya que los proveedores con los que trabajan se basan en la reputación de la empresa.

## Discusión

Entre los aspectos que fueron útiles para caracterizar a las empresas que formaron parte del presente estudio, se identificó que tienen una antigüedad de entre 2 y 76 años, siendo el 40% de ellas comandadas por la primera generación, otro 40% por la segunda generación, y solo un 20%, por la cuarta generación, resultando ser la más antigua. Todas están integradas por alrededor de entre 2 y 5 empleados familiares dentro de dichas empresas, siendo desde el 20% hasta el 100% de la a totalidad de empleados de las PyMEs analizadas.

De las 5 empresas, 4 se encontraban en fase 2, denominada de crecimiento y desarrollo, esto se pudo interpretar a raíz de considerar la antigüedad, quienes se encuentran a cargo, en qué momento se incorporaron miembros de la familia al negocio, y cuál es su estado actual, siendo el 80% de las empresas analizadas; y solo 1 de ellas ya avanzando en la fase 3 referida a la sucesión y superando la segunda generación, lo que se asocia al 20% restante.

Las empresas siempre van a buscar financiamiento, ya sea para enfrentar problemas de liquidez a Corto Plazo o para financiar proyectos a Mediano y Largo Plazo.

En todos los casos las empresas opinaron que el contexto económico afecta la toma de decisiones en forma negativa, especialmente la época de pandemia dificultó ampliamente sus finanzas y debieron recurrir a alternativas que no eran habituales en su operatoria, como los subsidios otorgados por el Gobierno de la Nación Argentina.

Respecto de cuáles son las necesidades financieras que motivaron la necesidad de buscar financiamiento, se encuentra en un 60% movilizadas por el hecho de tener que pagar deudas generadas por pandemia (impuestos, proveedores, sueldos, alquileres), el 20% acudió para las compras de materia prima y un 20% para capitalizarse y pago de

deudas. Un 40% de las empresas debieron recurrir a la venta de activos para poder realizar el pago de deudas.

Así mismo, se interpreta que hay poca o inexistente atención a la estructura de financiamiento, ya que solo 1 empresa manifestó contar con una. En general las empresas que componen la muestra cuentan con altos niveles de profesionalización en el directorio, dado que el 60% tiene personas a cargo con estudios universitarios, siendo esto un punto clave considerando que son quienes se ocupan de la toma de decisiones, que si bien pueden hacerlo de manera rápida lo que es característico de las empresas familiares, alertan Jamaluddin y Dickie (2011) que es conveniente contar con conocimientos sólidos al momento optar por uno u otro rumbo económico, dado que atañe tanto al negocio como a la familia para alcanzar las metas planteadas y lograr un crecimiento. La falta de sistematización, control y previsión que viene dada por los saberes académicos, impiden muchas veces que la empresa aprenda y mejore de cara a sus próximas decisiones en el ámbito del financiamiento, sobre todo.

2 de las 3 empresas que buscaron financiamiento para la compra de mercadería, indicaron que al manejarse con moneda extranjera y la constante suba de la moneda dólar a pesos, prefieren el financiamiento con proveedores ya que les ofrece la mejor cotización en cuanto a la conversión de moneda extranjera a moneda nacional, en este caso les ofrecen el tipo de cambio del dólar oficial y no el paralelo (dólar blue).

Los resultados fueron parejos en cuanto a porcentajes de las empresas al buscar financiamiento y las dificultades que tuvieron ya que se preveía un panorama desfavorable debido al contexto de pandemia, y el análisis fue basado en empresas vivas y sobrevivientes a la pandemia, siendo algo positivo, agregando que en 2 de 3 empresas las ventas subieron en vez de bajar.

Se verifica que utilizaron las líneas de créditos subsidiadas del Gobierno Nacional ante las necesidades financieras ya que 2 de 5 empresas accedieron al ATP (exclusivo para PyMEs) para el pago de sueldos y 3 empresas de la totalidad de 5, utilizó Créditos Tasa Cero para poder realizar el pago de deudas generadas, siendo una muy buena opción en la época plasmada. Aunque en alguna otra oportunidad dijeron que no estaban de acuerdo con estas líneas de crédito por no haber resultado convenientes por los montos y plazo que otorgaban.

Tal cual lo dijo Orueta (2017), en cuanto a cómo se financian habitualmente las empresas familiares objeto de estudio, hasta el momento y cuáles son las necesidades financieras que las interpelan, se tiene que recurren en preferencia a financiamiento privado, que viene dado principalmente por financiamiento desde el ámbito de los proveedores, en un 100% considerado el método más eficiente por 3 de 5 empresas, en segundo orden fue el elegido el sistema de pagos con cheques diferidos por sus buenas tasas y por la opción de diferir el tiempo de pago ; en tercer orden el 60% de las empresas eligió financiarse con tarjeta de crédito ,que si bien no había sido considerado uno de los método más efectivos,2 empresas lo eligieron y solo 1 consideró que las tasas eran elevadas ; el 20% de las empresas recurrió a préstamos bancarios del sector privado, que fue solo una y opinó que le resultó el método más eficiente de financiamiento.

Si bien escucharon mencionar otras modalidades de financiamiento no los utilizaron al momento.

A 3 de las 5 empresas se les presentaron dificultades para acceder a un préstamo bancario por no cumplimentar los requisitos de las entidades, y las otras 2 no tuvieron inconvenientes.

Se indagó si en alguna oportunidad habían acudido SGR pero ninguna de las 5 empresas lo hizo, cuando pudo ser una opción de solución antes la negativa que recibieron de parte del banco, ya que 4 de las 5 empresas se encuentra inscrita en MiPyME siendo uno de los requisitos necesarios.

Las empresas tampoco consultaron o consideraron las otras tantas posibilidades de financiación existentes para las PyMEs que se mencionaron al comienzo del presente informe, se refugiaron en las tipologías más conocidas y seguras según sus gustos

Como fortaleza, lo más significativo que se desprende del presente estudio consiste en ser una investigación dirigida en abordar esta temática a nivel provincial y en un contexto de pandemia, lo que convierte a este manuscrito científico en un antecedente de primera mano que amplía el campo de antecedentes, convirtiéndose en una fuente de consulta con resultados y conclusiones precisas, respecto del financiamiento de PyMEs familiares. Se trata de un estudio variado ya que se analizaron PyMEs de distintos rubros, antigüedad y cantidad de empleados.

Por tanto, los aportes que se derivan del presente estudio se convierten en interés académico tanto para difundirse en capacitaciones, espacios de reflexión e integración de saberes, o bien como insumo para el fortalecimiento de las Ciencias Contables.

Se contó con amplia predisposición por parte de las empresas encuestadas.

Como limitaciones en la investigación, la de mayor importancia, se atribuye al tiempo disponible para el desarrollo del trabajo, que impide realizar entrevistas y encuestas a un tamaño de muestra mayor, que aproxime a un nivel más alto de representatividad de la población, y no solo considerar a 5 empresas. La informalidad de la documentación y el hecho de que las PyMEs no quieren brindar mucha información sobre su empresa no permite obtener datos más certeros y precisos. Cabe destacar que al

haberse realizado en el contexto de pandemia causada por el virus COVID-19 la información solo pudo obtenerse por medios no presenciales.

En cuanto a la muestra de las PyMEs se define que las características de las mismas, algunas se trataron de empresas muy jóvenes e incipientes, otras ya avanzadas en sus rubros y una de antigüedad elevada, coincidiendo el 80% de las empresas en contar con pocos miembros familiares, excepto una que cuenta con el 100% de familiares como parte integrante del negocio; y con alta profesionalización en el nivel del directorio, lo cual resulta positivo ya que la falta de profesionalización es decisiva en muchas ocasiones, en relación con la toma de decisiones que suele ser rápida en empresas familiares, dependiendo exclusivamente del dueño sobre todo en cuestiones de financiamiento, y en esta oportunidad 60% de los dueños son profesionales Contadores.

Las líneas disponibles de financiamiento dentro de Córdoba Capital son muy amplias y fueron variando a lo largo de la realización del presente trabajo por lo que se limitó a las líneas de financiamiento subsidiadas en época de pandemia.

A modo de conclusión, se puede señalar que el objetivo general fue ampliamente logrado, ya que se alcanzó a analizar el acceso al crédito para PyMEs familiares de Córdoba Capital durante el contexto de inestabilidad económica, teniendo en cuenta las necesidades financieras de estas, desde todas las aristas, reafirmando que las empresas analizadas no poseen información, o por lo menos no la suficiente, sobre como acceder a las distintas alternativas de crédito y la totalidad de los beneficios que se les ofrecen.

La falta de conocimiento e información adecuada sobre que opciones tienen disponibles según su constitución como empresa, motiva que no adquieran mejores ofertas para superar la inestabilidad económica que los atraviesa; así mismo la informalidad de las empresas resultó negativa para el acceso al crédito que buscaron.

Se detectaron las casusas por las cuales buscaron financiamiento, las problemáticas, se analizaron las líneas subsidiadas disponibles, las alternativas que utilizaron.

Se recomienda a las empresas, una mayor contratación de profesionales, para llevar adelante una estructura financiera adecuada a la PyME que esté analizando.

Sería de gran utilidad y beneficio propio que las Pymes se inscriban al régimen MyPyME ya que cuentan con diversos beneficios impositivos y por lo aquí analizado, se verifica que suele ser un requisito para el acceso al crédito.

Sería importante que se pudiera formalizar la documentación que tienen las PyMEs a fin de poder involucrarlas con mejores beneficios en el sector privado bancario.

Como futuras líneas de investigación, se sugiere posteriormente considerar la cuestión de una planificación estratégica, o al menos un estudio que enfoque una definición de misión y visión, desde la primera generación, es decir desde los inicios.

Considerando además que las empresas no cuentan herramientas de gestión y control, sería conveniente implementar controles de gestión para lograr a partir de la eficiencia en las actividades, un incremento en la rentabilidad, podría optarse por la implementación de un cuadro de mando integral como herramienta clave para gestión información y actuar de control de los procesos desde las cuatro perspectivas fundamentales: finanzas, clientes, procesos internos, aprendizaje y conocimiento.

Se aconseja ampliar la población de la investigación para obtener más información de PyMEs dentro de Córdoba Capital y poder evaluar nuevamente lo analizado en el siguiente trabajo en un contexto distinto ya que el mismo fue realizado en plena pandemia.

## Bibliografía

Confederación Argentina de la Mediana Empresa, (2020),” Según una encuesta de CAME, el 59,4% de las pymes debió endeudarse por la pandemia” Recuperado el 10/10/2021 de:

[https://redcame.org.ar/novedades/9885/segun-una-encuesta-de-came-el-594-de-las-pymes-debio-endeudarse-por-la-pandemia?gclid=CjwKCAiAp4KCBhB6EiwAxRxbpFKrQyhK5w6DaQhnsAb1Y9\\_npCjowI8UgPp7mns3tdT4gcq0fQGPXhoCbJcQAvD\\_BwE](https://redcame.org.ar/novedades/9885/segun-una-encuesta-de-came-el-594-de-las-pymes-debio-endeudarse-por-la-pandemia?gclid=CjwKCAiAp4KCBhB6EiwAxRxbpFKrQyhK5w6DaQhnsAb1Y9_npCjowI8UgPp7mns3tdT4gcq0fQGPXhoCbJcQAvD_BwE)

Cifrodelli, M. A. (2019). PyMes argentinas.

Diario La Voz ,(2021)”Desde que arrancó la pandemia, Córdoba perdió casi 2.300 empresas”, Recuperado el 10/09/2021 de: <https://www.lavoz.com.ar/negocios/desde-que-arranco-la-pandemia-cordoba-perdio-casi-2300-empresas/>

Ferraro, C. (2011) Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. Agencia Española de Cooperación Internacional para el Desarrollo (AECID), en el marco del Programa de Cooperación CEPAL-AECID.

Figueiroa Zica, R. M., & Cordeiro Martins, H. (2008). Sistema de garantía de crédito para micro e pequeñas empresas no Brasil: proposta de um modelo. *Revista de Administração Pública*, 181-204.

Jamaluddin, A., & Dickie, C. (2011) *Decision-making Related to Business Growth: Malay Small Businesses in Selangor*”. En J. Askiah, & D. Carolyn, (págs. 284-296).

López.A, Contreras.S, & López Mateo, C. (2013). La toma de decisiones en la empresa familiar. Guanajato.

Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (2021). Obtenido de: <https://www.argentina.gob.ar/servicio/obtener-una-garantia-por-parte-de-una-sociedad-de-garantia-reciproca-sgr-pyme/que-es-una-pyme>

Orueta, I. (2017). La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica.

Ruzo S.M, E., Gomez B, M., & Díez de Castro, J. (2008).” Las empresas dirigidas por personas pertenecientes a una familia arrastran una historia, una educación”.

*Anexo I - Documento de consentimiento informado*

**Consentimiento Informado para participantes de investigación**

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerle 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.

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 este haya concluido. Para esto, puedo contactar a \_\_\_\_\_ .

---

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

*Anexo II– Entrevistas*

1. Año de fundación:
2. Rubro:
3. Facturación anual estimada:
4. Cantidad de sucursales:
5. Cantidad de empleados totales:
6. Cantidad de empleados no familiares:
7. Cantidad de empleados familiares:
8. ¿Qué cargos ocupan los empleados familiares?
9. ¿En qué generación se encuentra?
10. ¿Quién es el encargado de tomar las decisiones en general?
11. ¿Cuenta el dueño con formación educativa a nivel universitario?
12. ¿Las ventas bajaron con la pandemia?
13. ¿Se encuentra inscripta en Mi PyME?
14. ¿El contexto económico afecta la toma de decisiones de financiamiento?
15. ¿Utilizan financiamiento público o privado?
16. ¿Tiene una estructura de financiamiento planificada?
17. ¿Quién toma las decisiones sobre la forma de financiamiento que eligen? ¿Es un profesional?
18. ¿Operan con moneda nacional o extranjera?
19. ¿Conoce el "Confirming"? ¿Lo ha utilizado?
20. ¿Conoce el "Factoring"? ¿Lo ha utilizado?
21. ¿Conoce "Leasing"? ¿Lo ha utilizado?
22. ¿Conoce "Crowdfunding"? ¿Lo ha utilizado?
23. ¿Ha utilizado algún otro medio de financiación que no haya sido mencionado?
24. ¿Ha utilizado el financiamiento con proveedores? ¿Qué opina?
25. ¿Alguna se ha financiado con tarjeta de crédito? ¿Qué opina al respecto?
26. ¿Utilizó cheques de pago diferido? ¿Por qué lo eligió?
27. ¿En alguna oportunidad ha realizado la “venta de activos” como forma de financiamiento? ¿En qué situation?
28. ¿Ha acudido a préstamos familiares? ¿Por qué motivo?
29. ¿Obtuvo en alguna oportunidad la negativa para acceder a financiamiento?
30. ¿Qué tipo de financiación había elegido?
31. ¿Cuál fue el motivo de la negativa?
32. ¿Cuál fue el último método de financiación que utilizaron para satisfacer la necesidad financiera?
33. ¿Cuál considera que fue el método más efectivo para financiarse en general?
34. ¿Ha recibido algún beneficio del gobierno para financiarse?
35. ¿Alguna vez recurrió a Sociedades de garantía recíproca?
36. ¿Cuál es el medio de financiación que le parece menos eficiente? ¿Por qué?