

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo final de grado. Manuscrito científico.

**“Financiamiento de Pymes Familiares en contexto de crisis en Tinogasta,
Catamarca”**

“Financing of Family SMEs in the context of crisis in Tinogasta, Catamarca”

Autor: Javier Horacio Nicolás Saldaño Saris

Legajo: VCPB25261

DNI: 32.282.566

Director de TFG: Lombardo Rogelio Cristian

Salta, Noviembre, 2020

Índice

Resumen	1
Abstract	2
Introducción	3
<i>Objetivo General</i>	16
<i>Objetivos Específicos</i>	16
Métodos	18
<i>Diseño</i>	18
<i>Participantes</i>	19
<i>Instrumentos</i>	19
<i>Análisis de datos</i>	20
Resultado	21
Discusión	26
Referencias	35
Anexo	38

Resumen

Las Pymes familiares en la provincia de Catamarca no tienen características muy disímiles a las del resto de nuestro país. Sufren en distintas etapas de su vida el desafío de encontrar financiamiento, ese que para algunos gerentes o dueños de empresas puede ser muy temido, ya sea por falta de conocimiento, por la formación de cada uno de ellos o bien por falta de información sobre las alternativas existentes. En este trabajo se seleccionaron empresas familiares de la localidad de Tinogasta para su análisis, y a pesar, de estudiar las distintas formas de financiamiento existentes nos encontramos con la realidad de que las Pymes familiares de dicha localidad en un contexto de crisis decidieron tratar de no endeudarse para no sufrir en el corto plazo la presión de cumplir con cuotas que pueden no ser cubiertas por sus flujos de fondo de efectivo. Los distintos mercados intervinientes, e incluso el propio Estado, ofrecieron distintas formas de financiamiento, las más favorables a la que pueden acceder, en este tipo de circunstancias son, el crédito bancario, los fondos semillas, el descuento de cheques en el mercado de valores, los fondo expansión, las facturas de crédito electrónicas y el leasing.

Palabras Claves: Pymes, financiamiento, crisis, información, mercados.

Abstract

Family SMEs in the province of Catamarca do not have very dissimilar characteristics to those of the rest of our country. They suffer at different stages of their lives the challenge of finding financing, that which for some managers or business owners can be very feared, either due to lack of knowledge, because of the training of each of them or due to lack of information about the existing alternatives. In this work, family businesses from the town of Tinogasta were selected for analysis, and despite studying the different forms of financing that exist, we find ourselves faced with the reality that family SMEs from that town in a context of crisis decided to try not to borrow in order not to suffer in the short term the pressure of complying with quotas that may not be covered by its cash flow. The different intervening markets and even the State itself offered different forms of financing, the most favorable to which they can access, in these types of circumstances, are bank credit, seed funds, discount of checks in the stock market, expansion fund, electronic credit invoices and leasing.

Keywords: SMEs, financing, crisis, information, markets.

Introducción

Ya sea que una persona, en forma individual o con un grupo conformado, quiera comenzar con un proyecto, para llevar a cabo el sueño de su propia empresa o de ser su propio jefe, se le plantea el primer problema de financiamiento por el que transitará como empresa. Una vez superado este, por supuesto que tendrá otros, y si tiene como objetivo seguir creciendo seguramente se enfrentará nuevamente al mismo desafío de encontrar financiamiento en un país como Argentina que vive constantemente en crisis económicas.

Ese proyecto soñado puede nacer como una PyME, que según la Administración Federal de Ingresos Públicos es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de los sectores productivos como son: construcción, servicios, comercio, industria o minería o bien en el sector agropecuario. Sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría tal como lo expresa la siguiente tabla (AFIP, 2020).

Tabla I Categorización de Pyme

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana - Tramo 1	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediana - Tramo 2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Fuente: AFIP

Los valores establecidos para las ventas, en dicha tabla, surge de tomar el promedio de los últimos 3 ejercicios cerrados, sin tener en cuenta el valor del IVA, como

tampoco el de los impuestos internos que se hayan abonado y después de deducir hasta el 75 % del monto de las exportaciones en el caso que corresponda.

De la misma fuente surge que quedarán excluidas de esta categoría aquellas empresas que realicen determinadas actividades como son:

- Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico.
- Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales.
- Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria.
- Servicios relacionados con juegos de azar y apuestas.

Otra forma de poder clasificarlas es teniendo en cuenta la cantidad de empleados que poseen dentro de su plantilla, por lo que para poder encuadrarlas en cada categoría establecida no podrán superar las siguientes cantidades de la Tabla II.

Tabla II Categorización según la cantidad de empleados

Tramo	Actividad				
	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: AFIP

A pesar del tamaño que haya logrado la pyme según Briozzo, Vigier, Castillo, Pesce y Speroni (2016) las mismas presentan homogeneidad en determinados aspectos que hacen a su constitución como la educación de su propietario, el tipo de objetivo que

buscan perseguir, el sector de actividad a la que se dedican, la búsqueda de obtener créditos promocionales, el empleo de garantías y la reinversión de sus ganancias.

Ya se estableció como se podían constituir esas empresas, ahora veremos cómo se pueden financiar. Según Vinanti, Cobrero, Pérez y Tamagno (2015) la conformación de la estructura de capital de las empresas ha tenido un importante tratamiento en las finanzas, por lo que se han establecido diversas teorías, la conocida como teoría tradicional establece que un moderado uso del endeudamiento permite reducir el costo del capital, generando el crecimiento del valor de la empresa. Es por ello que si el uso del capital ajeno se incrementa, crece el riesgo de insolvencia y éste se manifiesta en la caída del valor de las acciones. Según dicha teoría la empresa debe encontrar la adecuada mezcla de conformación del capital, la que se alcanza cuando el costo del capital se hace mínimo y el valor de la empresa máximo.

Según el informe presentado en Junio de 2019 por la Fundación Observatorio PyMe (2019) durante el primer trimestre de 2019 en comparación con igual período de 2018, las dificultades en la obtención de financiamiento crecieron 62% entre las PyMe manufactureras. A su vez se observó una caída cercana al 11% en su actividad y de un 6% en la planta de ocupados. Sin duda, el poder tener acceso al financiamiento permitiría disminuir los efectos negativos de la recesión que se vivió en la Argentina durante al año 2019.

Otro dato importante en la parte del análisis de la caracterización de una PyMe, es que en Argentina, para el año 2016, según lo expresado por Fayó y Paredes Rodríguez (2018) existían 80.653 Pyme de las cuales el 44% pertenecían al sector servicios, un 31% se dedicaba al comercio y el 25% restante al sector industrial. Otro dato de relevancia,

según el Club Argentino de Negocios de Familia (2018) es que del total, de Pymes, el 90% son empresas familiares.

De ese mismo trabajo surge el dato de que la participación que tienen las Pymes en la producción de riqueza nacional en el territorio argentino y como entes generadores de empleo, se asemeja a la participación de las mismas en los países más ricos de mundo. No obstante, ello existe una gran distancia según Fayó y Paredes Rodríguez (2018) entre la cantidad de empresas por cada 1.000 habitantes existentes en Argentina y el resto del mundo. En Argentina, se encuentran 27 organizaciones por cada 1000 habitantes, mientras que en Uruguay, esta cantidad llega a 48 y en Chile 58. Esta información es relevante ya que existe una alta correlación entre la densidad de Pyme y nivel de desarrollo territorial.

El territorio seleccionado para confeccionar el presente trabajo es la localidad de Tinogasta ubicada en la Provincia de Catamarca, en donde la cantidad de empresas por cada 1000 habitantes es muy pequeña demostrando el poco desarrollo económico de la región.

Como este trabajo se basa en las PyMes familiares podemos decir que la definición oficial del concepto de Empresa familiar fue acordada en 2008, por el entonces Grupo Europeo de Empresas Familiares, actual European Family Business (EFB) y por el Board del Family Business Network (FBN), por ser las principales instituciones internacionales representantes de las empresas familiares. (Instituto de la Empresa Familiar, 2018). La misma establece que una compañía sin importar su tamaño será considerada familiar si cumple las siguientes condiciones:

- La mayoría de los votos son propiedad de la persona o personas de la familia que fundó o fundaron la compañía; o, son propiedad de la persona que tiene o ha adquirido el capital social de la empresa; o son propiedad de sus esposas, padres, hijo(s) o herederos directos del hijo(s).
- La mayoría de los votos puede ser directa o indirecta.
- Al menos un representante de la familia o pariente participa en la gestión o gobierno de la compañía.
- A las compañías cotizadas se les aplica la definición de Empresa Familiar si la persona que fundó o adquirió la compañía, o sus familiares o descendientes poseen el 25% de los derechos de voto a los que da derecho el capital social.

A su vez es indispensable sumarle a estas variables un argumento cualitativo, que es tener a la *continuidad generacional* como objetivo estratégico de la empresa, basada en el deseo conjunto de fundadores y sucesores de mantener el control de la propiedad, el gobierno y la gestión de la empresa en manos de la familia. (Instituto de la Empresa Familiar, 2018)

Según palabras del consultor internacional Dodero (2020) la problemática más común que sufren las empresas familiares en Argentina es la informalidad en el gobierno de las mismas, es decir existen funciones a cargo de familiares en las que no están claros los objetivos ni sus responsabilidades; las dificultades que tienen para tratar los pobres desempeños de los familiares lo que generan mayores conflictos; la designación de familiares para puestos que no cuentan con las suficientes competencias; como la imposibilidad de utilizar fuentes de financiamiento para capitalizarse por la resistencia a contraer deudas.

Como punto de partida para establecer cuáles son las formas de financiamiento de las Pymes familiares en Argentina se puede decir que primero se encuentra el capital propio, ya sea producto de ahorro personal o proveniente de familiares directos y también el facilitado por los clientes y proveedores, que al tener conocimiento del funcionamiento de la empresa pueden ser quienes financien a la misma. Esto se podría denominar ámbito informal.

Luego se encuentra el mercado financiero, constituido por el sector bancario y el mercado de capitales. Y dentro del área del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, existen distintas herramientas para impulsar el crecimiento de las empresas (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2020).

Tal como lo establece en su trabajo Fayó y Paredes Rodríguez (2018) son pocas las Pyme que logra acceder al sistema de financiamiento bancario. Uno de los motivos que plantean como el principal freno, es la existencia de una alta tasa de interés, que el BCRA determina con el objetivo de frenar la inflación. Es decir que para las Pymes, la existencia de inflación en la economía, impacta en dos formas negativas, por un lado sufren un incremento en sus costos y por el otro lado un encarecimiento del crédito.

Dentro del ámbito bancario una Pyme tiene más de una opción para financiarse, ya que además de la posibilidad de acceder a un préstamo tiene otras alternativas como son el sobregiro bancario; acción que permite a los clientes de una entidad bancaria, retirar un monto de dinero sin tener los fondos suficientes depositas en su cuenta, creando así un crédito a favor del banco y para esta empresa es una forma de financiarse a corto plazo; y la posibilidad de emisión de cheque de pago diferido (Fayó y Paredes Rodriguez, 2018).

Según Fayó y Paredes (2018) una de las herramientas más utilizadas para la obtención de bienes de capital es el leasing. Esta opción otorga la posibilidad de empezar a utilizar el bien para producir antes del pago del mismo. El tomador podrá utilizar el bien y tener todos los beneficios de ser el poseedor por un período de tiempo a cambio del pago de un canon, que es una cuota de pago mensual. A su vez tendrá la posibilidad de adquirir el bien una vez vencido el plazo estipulado.

Si bien no existen muchos trabajos realizados en el territorio teniendo en cuenta el tema seleccionado, se puede comparar con otros realizados en áreas que tengan algunas características similares. Es así como ha expresado Daciuk (2019) que en el territorio de la Provincia de Posadas, una de las causas de la extinción de muchas Pymes familiares es el desfinanciamiento. Dado que al no tener acceso a crédito en etapas tempranas, los propietarios de estas empresas al no contar con sus propios ahorros y tampoco con información para el acceso al financiamiento, no encuentran una salida a las necesidades que van enfrentando como consecuencia de la falta de liquidez. Lo que lleva a la muerte prematura de muchas de las Pymes de esa localidad.

Como una forma de frenar dicha extinción se dictó la Ley de Apoyo al Capital Emprendedor N° 27.349 29 en marzo de 2017, donde se estableció la implementación de la Plataforma de Financiamiento Colectivo, como un espacio especial para el fomento de la industria de capital para emprendedores del territorio nacional. El mismo alienta la financiación colectiva a través del Mercado de Capitales y facilitando a los creadores de un proyecto, presentarlo en dicha plataforma digital, la cual ha sido autorizada por la C.N.V., para así poder difundir su idea y que los ahorristas puedan facilitar la inversión necesaria para llevar a cabo dicho emprendimiento.

Según lo expresado por Baggini (2019), en Argentina, las Pymes familiares han utilizado mayormente las mismas fuentes de financiamiento a lo largo de la historia, teniendo como relevancia las fuentes propias por sobre las externas, y sin tener en cuenta el tamaño de las mismas. Sumado a esta cultura existente, establece que la crisis económica, por la cual continuamente está transitando la Argentina, afecta el acceso al financiamiento externo, lo que lleva de nuevo a que la utilización de los recursos propios sea aún más significativa. A su vez plantea que el *Crowdfunding* es una muy buena alternativa para buscar financiamiento externo, como está ganando más terreno, por lo que es necesario dar a conocer esta herramienta para lograr un mayor desarrollo.

Es interesante lo que plantean Briozzo et al. (2016) con respecto a la relación entre el dueño de una pyme y la forma de tomar financiamiento. Si el dueño es una persona joven, que buscan lograr objetivos empresariales y que posee bajos costos emocionales de quiebra utilizará en menor medida los créditos personales como fuentes de financiamiento para su pyme. Afirman que a medida que las firmas y sus propietarios crecen, las asimetrías de información decrecen, generando la posibilidad de acceder más fácilmente al crédito.

Otro medio de financiamiento existente es el mercado de valores, en el mismo, se pueden negociar distintos títulos, según lo analizado por Fayó y Paredes Rodríguez (2018) los más usados por las pymes son el cheque de pago diferido, pagaré, obligaciones negociables y el fideicomiso. A continuación se desarrollará una breve explicación de la operatoria de los mismos:

Al *cheque de pago diferido*, es una posibilidad de financiamiento dentro de la entidad bancaria. Este instrumento se libra a una fecha determinada posterior a la de su

emisión. Quien firma el cheque, debe contar con fondos suficientes para cubrir el mismo a la fecha de vencimiento en su cuenta corriente o bien la autorización para girar en descubierto. La negociación en el mercado de valores de estos cheques por parte de las Pyme fue autorizado en el 2003, lo que permitió que las Pymes obtengan fondos de un modo anticipado, a un bajo costo, de forma simple. A su vez otorgó respaldo y seguridad al inversor que coloca sus fondos al adquirir dichos cheques. Es decir el Mercado de Capitales da la posibilidad de descontar cheques de pago diferido al permitir la venta de estos y aquellos que han comprado los cheques reciben a cambio tasas de interés futuras (CNV, 2020).

El *pagaré* es también muy utilizado por las Pymes y se ha ido incrementado la cantidad de empresas que van decidiendo utilizar este recurso. El mismo es un documento que contiene una promesa de pago de una persona llamada deudor, que promete pagar a otra beneficiaria. Este es firmado con un monto determinado de deuda y un plazo de tiempo establecido en el que se abonará dicha deuda.

Otros títulos que se comercializan son las *obligaciones negociables*. Estos títulos de deuda son emitidos por empresas privadas y otorgan una renta fija. Por intermedio de estas aquella empresa que necesita fondos contrae una deuda con los inversores que han adquirido dichos títulos. La compañía deberá cancelar en el plazo pactado dicha obligación con más los intereses establecidos (CNV, 2020).

Es necesario aclarar que en la Argentina, la Comisión Nacional de Valores (CNV) es el organismo nacional encargado de la promoción, supervisión y control del Mercado de Capitales. Actualmente, el marco normativo que rige su funcionamiento está dado por

la Ley N° 26.831 y las modificaciones introducidas por la Ley 27.440 de Financiamiento Productivo (CNV, 2020).

Del análisis de las operaciones de PyMes para obtener financiamiento en el mercado de capitales durante el segundo trimestre del año 2020, surge que el monto alcanzó los \$42.641 millones, un 66% mayor comparado con el mismo período del año anterior (CNV, 2020). Según lo expuesto por Giordano (2019), ese incremento es consecuencia de brindar dicho Mercado costos de financiamiento más bajos, posee requerimientos de emisión simples y a su vez a incorporado, nuevos instrumentos que generan una mayor competitividad.

Para la región a analizar según el último informe de la CNV aún la provincia de Catamarca no tiene una participación importante en dicho mercado, es más, sólo una empresa Pyme de esta provincia ha tomado la iniciativa de incorporarse en el mercado de capitales. Dicha empresa no es una Pyme Familiar, sino una empresa financiera que se denomina Centro Card S.A. (CNV, 2020).

Dicha falta de participación se debe a que la información que les llega a las Pymes aún no es suficiente, aunque dentro del ámbito del Ministerio de Industria, Comercio y Empleo, de la provincia de Catamarca, se realizan distintas reuniones informativas, tanto confeccionada por el propio ministerio como así también por asociaciones como la Unión Federal Pyme o el Banco Nación Argentina.

Continuando con el análisis de las distintas herramientas que se pueden usar dentro del mercado de valores, también se encuentran los *fideicomisos financieros*. Este instrumento jurídico permite la conversión de activos ilíquidos, como son los bienes

inmuebles, en activos líquidos a través de la emisión de Valores Negociables. Para Giordano (2019), esta herramienta que posee bajo riesgo, ha logrado eliminar algunas cuestiones que limitaban su emisión por parte de las Pymes.

El otro instrumento son *las acciones*, estas son las más conocidas dentro de este mercado, representan la parte en la que se divide el capital social de una organización, las mismas son un activo financiero de renta variable. (Giordano, 2019).

Como herramienta novedosa se encuentra la *factura de crédito electrónica*, la misma tiene como objetivo principal el impulso al financiamiento de las micro, pequeñas y medianas empresas. Busca aumentar su productividad, mediante el cobro anticipado de los créditos y de los documentos por cobrar emitidos a sus clientes y/o deudores, con los que hubieran celebrado una venta de bienes, locación de cosas muebles u obras o prestación de servicios a plazo (AFIP, 2020). Las mismas desde su implementación en julio del 2019 hasta el segundo trimestre del 2020, ha financiado a las Pymes en un monto de \$1.831 millones según lo informó la CNV (CNV, 2020).

Por último, el sector interviniente que participa activamente elaborando posibilidades de financiamiento es el Estado, este por medio del Ministerio de Desarrollo Productivo ha puesto a disposición distintos mecanismos para ayudar a las PyMes familiares a conseguir financiamiento.

Entre los mecanismos se puede nombrar:

- *Bonos por fabricar bienes de capital*, para aquellas industrias que elaboran bienes de capital que sean utilizados en la producción de otras empresas, podrán solicitarlo, tiene

como límite el 9,7% del total de las ventas de la empresa solicitante. El importe aprobado será acreditado en la cuenta de AFIP del beneficiario.

- *Fondo expansión*, en el caso de los emprendedores podrán presentar sus proyectos a los fondos de capital emprendedor elegidos dentro del programa Fondo Expansión. La inversión que obtengan dichos emprendedores beneficiarios podrá ser hasta un 40% de aportes provenientes del Ministerio de la Nación.
- *Programa solución*, en el caso de la producción de servicios tecnológicos un proyecto puede recibir aportes no reembolsables de hasta 15 millones de pesos (\$ 15.000.000) para la elaboración de los mismos. Ese importe podrá ser destinado tanto para la obtención de activos fijos como para el pago de activos intangibles, como son las patentes, licencias y marcas.
- *Programa de apoyo a la competitividad*, un emprendimiento podrá contar con asistencia técnica financiada con aportes no reembolsables. Existen distintos tipos de asistencia a la que pueden acceder, como, asistencia en tecnologías de gestión Kaizen 4.0, en transformación digital, en calidad en alimentos, en diseño e innovación, en eficiencia energética o bien en formas de reactivación productiva.
- *Fondo semilla*, los emprendedores que quieran desarrollar una idea podrán acceder a un préstamo de honor de hasta \$250.000 sin interés y elegir una incubadora para que los asista en el proceso. Estas son instituciones que ofrecen capacitación y asesoramiento acompañando al emprendedor para acceder al programa, y así obtener dicho préstamo.
- *Programa de desarrollo de proveedores* está dirigido a aquellas empresas que son abastecedoras de sectores estratégicos de la industria, para obtener asistencia técnica del Instituto Nacional de Tecnología Industrial (INTI) u otra institución. Podrá acceder ya

sea a subsidios con tasa favorables o bien a Aportes no Reembolsables de hasta 30 millones de pesos para los proyectos de inversión.

- *Fondo acelerador*, las aceleradoras son entidades que otorgan asistencia, técnica y financiera a emprendimientos que tengan un potencial de crecimiento global y aporten diferenciación e innovación. Si el emprendedor ha solicitado y obtenido por intermedio del mismo financiamiento, podrá el Ministerio de Producción igualar o duplicar la inversión.
- *Programa nacional para el desarrollo de parques industriales*, este tiene el fin de alentar el ordenamiento territorial por intermedio de la planificación productiva local. Se busca incrementar la generación de empleo mediante el cooperativismo y la asociación de entes y personas (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020)

Por todo lo desarrollado se puede observar que existe una gran cantidad de formas de financiarse a las que pueden acceder las Pymes, en particular las familiares del país y que no son utilizadas para poder sostenerse en el mercado. A pesar de existir todas estas formas según Guercio, Martinez y Vigier (2017) en Argentina el financiamiento externo para las Pymes, tanto tradicionales como aquellas que se dedican a la tecnología proviene del sector bancario, y dicho financiamiento es escaso si se lo compara con otros países de la región.

En el caso de la provincia de Catamarca, la actividad económica está regida por la producción agropecuaria e industrial junto con la minería y el turismo (Dirección Provincial de Planificación, 2020). En particular en Tinogasta, la actividad económica es la agricultura y especialmente la vitivinicultura, la cual es desarrollada principalmente

por empresas familiares que no pueden sostenerse en el mercado, por lo que en el año 2019, el 4,4% debieron cerrar sus puertas. Por ende se plantea el siguiente interrogante:

¿Si las pymes familiares ubicadas en el territorio de la provincia de Catamarca, dentro de la localidad de Tinogasta tienen conocimiento de la existencia de los distintos medios para financiarse? ¿Existen fuentes de financiamientos más adecuadas en periodos de crisis? ¿Pueden las fuentes de financiamiento utilizarse como herramientas para paliar la crisis y mantenerse en el mercado?

A partir de este interrogante se elaboran los siguientes objetivos:

Objetivo General

Analizar cuáles son las diferentes fuentes de financiamiento que emplean las Pymes familiares de Tinogasta durante el período de inestabilidad económica de Argentina del año 2020 para poder presentar un listado con las más favorables fuentes de financiamiento en dicho contexto de inestabilidad.

Objetivos Específicos

- Conocer de qué manera se toman las decisiones de financiamiento en las empresas familiares de Tinogasta durante el período de inestabilidad en el año 2020.
- Clasificar las distintas herramientas que han utilizado las Pymes familiares de Tinogasta para financiarse en el período 2020, determinando las trabas que tuvieron que enfrentarse para acceder al tipo de financiamiento elegido y si el mismo permitió reducir el impacto de la situación económica.

- Identificar si las PyMes han tomado financiamiento en alguna moneda extranjera para hacer frente al contexto de inestabilidad económica de la Argentina en el año 2020.
- Identificar cuáles son las formas de financiamiento más favorables para acceder a la misma una empresa familiar en contexto de crisis.

Métodos

Diseño

Para llevar adelante el presente trabajo de investigación, se requirió definir el tipo de investigación, empleando uno de tipo descriptivo, dado que permite adquirir un conocimiento fehaciente sobre las pymes familiares y las fuentes de financiamiento existentes en el mercado profundo (Hernández Sampieri; Fernández Collado y Baptista Lucio, 2014)

El alcance de este trabajo fue descriptivo, ya que se pretende establecer cuáles son las formas utilizadas de financiamiento, en qué período de tiempo de la vida de una empresa familiar es utilizado y si logró cubrir los propósitos para los que se solicitó. El análisis fue confeccionado en un escenario económico particular, que es la crisis económica existente en Argentina.

Para llevar adelante el análisis planteado se utilizó un enfoque cuantitativo, porque dentro de los datos que se recopilaron hay datos numéricos que sirven para analizar cómo se comporta la deuda dentro de la estructura de la empresa. Y en la comparación entre las empresas familiares observadas podemos determinar qué porcentaje de pymes han utilizado una u otra herramienta de financiamiento.

El diseño utilizado fue transversal, porque los datos se obtuvieron en un momento determinado, es decir durante la realización de las entrevistas en forma personal.

Participantes

La población sobre la cual se confeccionará este trabajo son la PyMes familiares radicadas en la localidad de Tinogasta, provincia de Catamarca. Dentro de las mismas, están aquellas que nacieron en dicha ciudad o bien que con posterioridad decidieron radicarse allí.

El muestreo que se utilizó fue no probabilístico intencional porque en el estudio no se utilizaron a todos los individuos de la población determinada, es decir que no se les brindó las mismas oportunidades de ser seleccionados para participar en este estudio.

El tamaño de la muestra es de seis pymes radicadas en la localidad de Tinogasta, provincia de Catamarca, las cuales tienen distintas actividades. El número limitado de la muestra se debió a que la localidad cuenta con un número de habitantes menor que no llega a 15.000 personas. Para participar de la muestra se le solicitó la firma de un consentimiento (Anexo N°1 Modelo de Consentimiento de Participación)

Instrumentos

Los instrumentos utilizados fueron, en primer lugar, recopilación bibliográfica de autores especializados en el tema investigado. También se empleó trabajos de grado y publicaciones en revistas especializadas sobre financiación. En segundo lugar, se utilizaron para la obtención de los datos, mediante entrevistas semi estructuradas, lo que le permitió a los integrantes de la muestra ampliar sus respuestas. (Anexo N°2 Listado de preguntas)

Análisis de datos

Luego de la utilización de los instrumentos, se pudo contar con mayor información sobre las posibles fuentes de financiamiento que emplearon las Pymes familiares de Tinogasta en periodos de crisis. Los datos fueron estudiados y clasificados en forma cualitativa y cuantitativa, las cuales fueron obtenidas de las entrevistas realizadas, permitiendo de esta forma comprender el comportamiento de las mismas. Con dicho perfil, se pudo determinar las fuentes que permitirían superar la situación de crisis por la cual atraviesan al desarrollar su actividad.

Resultado

Tabla con las respuestas de las empresas entrevistadas.

Tabla III Respuestas de las pymes entrevistadas

	E 1	E2	E3
Rubro	Distribuidora	Restaurante	Agropecuaria
Año Inicio	2006	2011	2012
Personal	7	6	4
Familia	2	3	4
Decisión	Dueño	Gerente	En conjunto
Se financia	No	* con Proveedores *Crédito Bancario *Crédito Gobierno	Ahorros
Dificultad	X	Normal	x
Deuda Extranjera	No	No	No
Presión Tributaria	A veces	Gran presión	Alta
Medios Conocidos	Banco	Los tomados	Banco
Actividades llevadas a cabo	* Promociones * Tiempo de pago	* Ordenar Gastos	* Adaptarse a los problemas
	E4	E5	E6
Rubro	Mueblería	Multirubro	Gastronómico
Año Inicio	1980	2010	1973
Personal	10	8	7
Familia	3	3	3
Decisión	Dueño	Dueño	Dueño
Se financia	No	No	Ahorros
Dificultad	x	x	x
Deuda Extranjera	No	No	No
Presión Tributaria	Normal	Alta	Normal
Medios Conocidos	x	x	x
Actividades llevadas a cabo	* Vta. Telefónica * Cobranzas por teléfono	* Nuevos Clientes	* Recortar Gastos

Fuente: Elaboración propia según las entrevistas efectuadas.

Manera de tomar las decisiones de financiamiento en las empresas familiares.

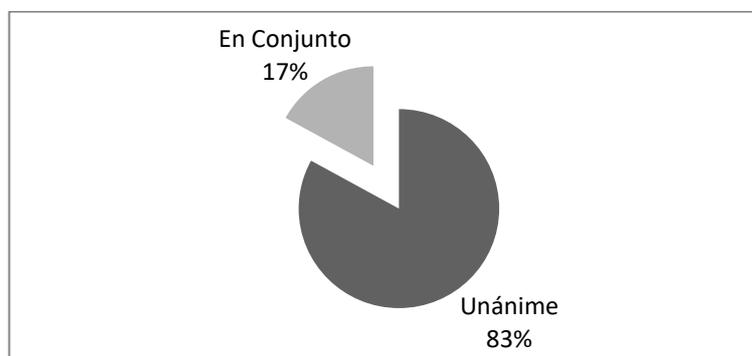
De las 6 empresas entrevistadas 5 de ellas no tomaron crédito, expresaron que accedieron a promociones de sus proveedores, que buscaron incrementar los nichos de

ventas o bien que desconocían las posibilidades de financiamiento por tener entendido que era difícil acceder a los mismos.

Con respecto a la manera en que se toman las decisiones de financiamiento en las PyMes encuestadas se detectó que en cinco de los seis casos de estudio, quien tomó las decisiones de financiamiento fue el dueño, según su propio criterio, y sólo en un caso las decisiones fueron tomadas en consenso por todos los miembros de la familia que pertenecen a la organización.

En todos los casos se efectúan sin participación de personal calificado para aportar ideas de las herramientas existentes de financiamiento. En el único caso en el que hay participación de más de una persona para la elección del financiamiento es entre los miembros de la familia que integran la organización, es decir, sólo en el 17% de las empresas entrevistadas las decisiones de endeudamiento se efectúan al ser analizadas entre los distintos miembros de la familia en conjunto. Lo que resta, en el 83% de los casos las decisiones son tomadas por el dueño. Dichos porcentajes pueden ser observados en la siguiente figura.

Figura 1

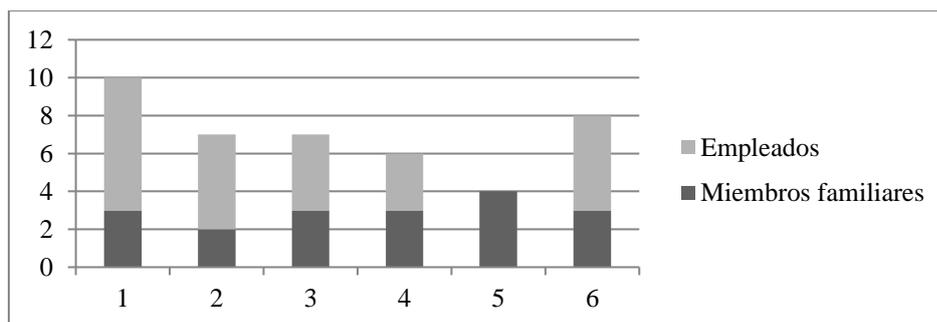


Manera de tomar la decisión de financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la cantidad de miembros de la familia que integra la empresa se determinó que en sólo una de ellas hay dos miembros, en cuatro de las PyMes analizadas hay tres integrantes de la familia y en tan sólo una de las organizaciones hay cuatro miembros que realizan distintas actividades.

Si se toma el total de personas que integran la empresa y se desglosa con los miembros que pertenecen a la familia, se pudo conocer el porcentaje de miembros familiares que la integran, de este modo se observó cómo se conforman las pymes, lo cual se expone en la siguiente figura.

Figura 2



Personal que integra la empresa. Fuente: Elaboración propia.

De los datos relevados se observó que en la primera empresa la proporción de miembros familiares es del 30%, en la segunda del 29%, en la tercera del 43% y en la última del 38%. En tanto hay una que la proporción de participación es del 50% y existe otra que es del 100%.

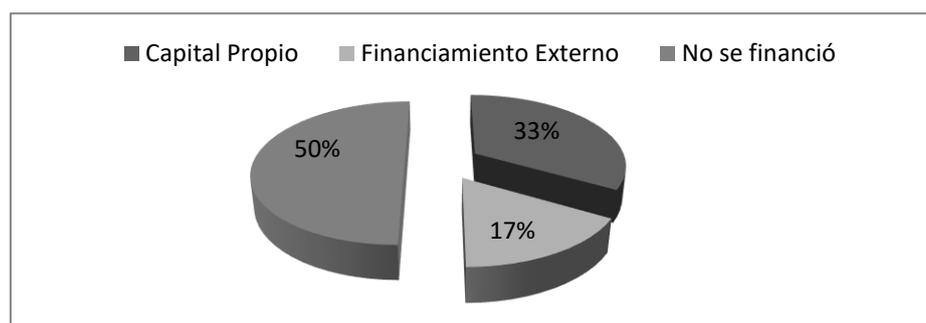
Herramientas utilizadas para financiarse

Con el siguiente objetivo se buscó analizar las distintas herramientas que han utilizado las pymes familiares para financiarse en el período 2020 dentro de la crisis económica y proceder a clasificarlas. Luego de las entrevistas, se pudo determinar que

sólo una de ellas decidió financiarse con fondos externos. El financiamiento elegido fue por tres medios diferentes, por parte de proveedores, tomando crédito bancario a tasas bajas dado la posibilidad de promociones existentes y también ayuda recibida del gobierno nacional mediante un plan lanzado denominado programa de asistencia de emergencia al trabajo y la producción.

Sólo dos de las empresas expresaron que tuvieron que recurrir a sus ahorros, es decir a capital propio para poder hacer frente a sus obligaciones. Las restantes no tuvieron que buscar financiamiento porque decidieron achicar sus gastos y adaptarse a los problemas que se les iba presentando.

Figura 3



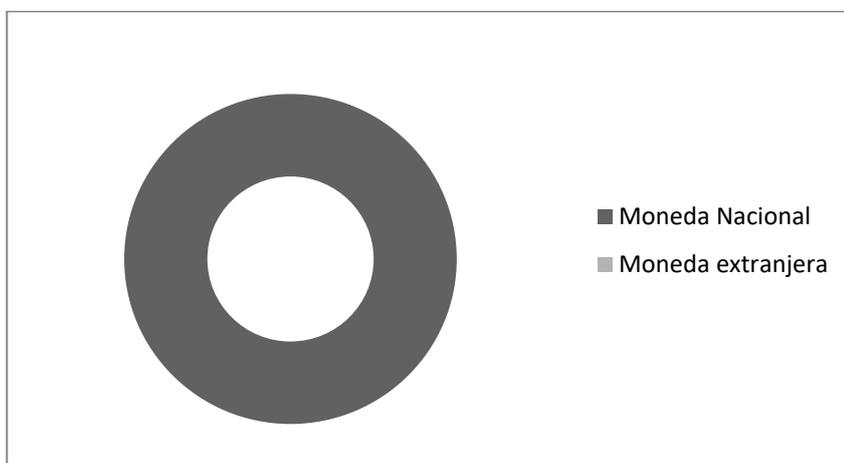
Medios de financiamiento. Fuente: Elaboración Propia.

A su vez se planteó desglosar si existieron trabas a las que tuvieron que enfrentarse, pero como la mayoría no tomó financiamiento, no nombraron la existencia de trabas. Sólo la empresa que decidió tomar crédito, manifestó que le permitió reducir el impacto de la situación económica por lo menos en el corto plazo y no tuvo trabas para acceder a la misma.

Financiamiento en moneda extranjera

Se quiso identificar si existían dentro de las pymes analizadas alguna que hubiera tomado financiamiento en alguna moneda extranjera y la totalidad de las organizaciones expusieron que no tomaron deuda en moneda que no fuera nacional, es decir el 100% de las empresas entrevistadas manifestaron que accedieron a crédito en la moneda de curso legal de nuestro país.

Figura 5



Moneda elegida de financiamiento. Fuente: Elaboración Propia

Las formas de financiamiento más favorables para acceder en contexto de crisis

Las empresas familiares estudiadas tomaron como mejor forma de financiamiento el crédito bancario y el crédito otorgado por el gobierno al acceder a planes de pagos para cancelar deudas impositivas existentes. De las 6 empresas sólo una fue la que eligió esta forma de financiamiento.

Discusión

Este trabajo busca establecer cuáles son las diferentes fuentes de financiamiento elegidas por las pymes familiares de Tinogasta; durante el período de inestabilidad económica de Argentina del año 2020; para poder presentar un listado con las más favorables en dicho contexto de inestabilidad. Esto es muy positivo porque en la provincia de Catamarca existe poco desarrollo económico y las pymes familiares son de gran importancia ya que dan trabajo en una sociedad que tiene poca inversión de grandes empresas nacionales o multinacionales. A su vez el poder colaborar a orientarlas en la toma de financiamiento externo implica ayudar a permanecer en el tiempo a este tipo de organizaciones que favorecen tanto al desarrollo económico regional como al desarrollo personal de aquellos que no han podido acceder al empleo público, que es lo que mayor ingreso proporciona a los ciudadanos de esta provincia.

Este estudio toma relevancia dado que la localidad elegida no cuenta con un seguimiento previo de la forma de actuación de las pymes familiares en épocas de crisis. En relación al primer objetivo específico planteado se observó que durante el período de inestabilidad del año 2020 las pymes familiares de Tinogasta tomaron las decisiones de financiamiento como venían acostumbradas a hacerlo en su desarrollo normal. Es decir, tal como lo expresa el instituto de la Empresa Familiar (2018) las pymes al no querer perder el control de la misma, tienen como costumbre tomar sus decisiones por el dueño, siguiendo su propio criterio, esto se vio claramente al analizar que 5 de las 6 empresas entrevistadas tomaron decisiones de esta manera, y sólo en el caso restante las decisiones se tomaron en consenso por todos los miembros de la familia que pertenecen a la organización.

Lo observado en nuestros resultados sigue lo establecido por Vinanti et al. (2015) al afirmar que hay aspectos característicos de las Pymes que condicionan el proceso decisorio, siendo el más significativo la unificación entre propiedad y dirección. Esta característica hace que la decisión de la forma de financiamiento elegida no sea objetiva. La objetividad se pierde al estar influenciado por los distintos miembros de la familia que integran la empresa, ya que el proyecto personal de cada uno de ellos suele estar unido al de la organización, por lo que las consideraciones sobre el riesgo y la pérdida de control adquieren connotaciones diferentes a lo que ocurriría en otro tipo de organizaciones. Es decir, en dicho entorno familiar, las decisiones se fundamentan en aspectos emocionales, teniendo mayor importancia la protección y la lealtad entre sus miembros, mientras que en un entorno empresarial, basado en el estudio objetivo de los datos existentes, rigen el rendimiento y los resultados. También está en comunión con lo planteado por Dodero (2020) al decir que este tipo de decisiones en las empresas familiares se suelen tomar más por intuición que por información a tiempo y confiable.

Cuando se analizan las distintas herramientas que han utilizado las Pymes familiares de Tinogasta para financiarse en el período de estudio para poder seguir con el desarrollo del segundo objetivo se concluye que el porcentaje de pymes que acceden al financiamiento externo es muy bajo, sólo el 17% de las organizaciones en estudio tomó la decisión de endeudarse. Este resultado tiene correlación con lo expresado por Guercio (2017) al establecer que existe una baja participación de los recursos bancarios en el financiamiento de la pymes asegurando que la continua inestabilidad económica en Argentina ha afectado tanto la capacidad del sistema financiero de generar recursos prestables, como la capacidad del sector real para invertir dichos recursos en proyectos que se conviertan en rentables.

El acceso de las pymes al crédito bancario según Vinanti et al. (2015) es para poder financiar su capital de trabajo, aunque así no lo prefieran por lo que acabamos de desarrollar de dicha resistencia de las mismas a obtener el financiamiento externo. Dicha resistencia tiene como resultado final dos características, por un lado ser muy baja la deuda bancaria existente por parte de las pymes familiares y la elección de este tipo de fuente de financiamiento por la imposibilidad de acceder a otra.

Las empresas que recurrieron al capital propio para poder hacer frente a sus obligaciones son el 33% un porcentaje importante que tiene un paralelo con lo analizado por Daciuk (2019) al concluir que la mayoría de los propietarios se financian con fondos propios o de familiares a pesar de la existencia de varias formas de financiamiento diferentes en la Argentina a la que pueden acceder las pymes familiares. Lo mismo expresa Gaudio y Giayetto (2018) al sostener que existe una gran diversidad de instrumentos en materia financiera para que las pymes puedan satisfacer su necesidad de captación de fondos pero que estas no lo hacen porque no existe una gran difusión y fomento de las mismas por parte del Estado. En su trabajo Gaudio y Giayetto (2018) estudiaron con mayor detalle al mercado de valores, área en donde muchas empresas están quedando fuera de su alcance y así se alejan de la posibilidad de aspirar a un mayor crecimiento en su estructura si logran esa inyección de capital que es tan necesaria. A su vez es interesante agregar según lo expresado por López (2019) que en general las pymes de nuestro país a partir del año 2003 han mejorado sus rentabilidades, lo que les ha permitido poder contar con una mayor capacidad de autofinanciamiento llevando a reducir de ese modo su propia demanda de préstamos.

De lo observado en los resultados se encontró una tercera forma de financiarse que fue mediante el acceso a los planes de pagos que dispone la AFIP para poder cancelar las deudas existentes con dicha administración, ya sea por cargas sociales o bien para cancelar algún impuesto como son el impuesto al valor agregado o el impuesto a las ganancias obtenidas; tal como señala López (2019) es de gran importancia analizar la carga de intereses financieros sobre el capital antes de presentarse en algún tipo de plan de pago. Es decir si la empresa por ejemplo no puede hacer frente en forma mensual al pago de sus obligaciones de las cargas sociales, lo que se efectúa por medio del pago del formulario 931, al acceder a alguno de los planes de pagos; que siempre hay disponibles; es necesario que se efectúe un análisis de la conveniencia o no de acceder al mismo según el valor de los intereses que presenta dicho plan. Porque hay veces que dadas algunas situaciones, como un cambio de gobierno o una situación puntual de necesidad del fisco de adquirir mayor cantidad de ingresos, las facilidades de pagos disponibles otorgan un tipo de interés muy conveniente que es aconsejable tomar dicho beneficio, pero en otras situaciones los intereses sobre el capital adeudado son muy altos, o bien si lo que se elige es el pago en muchas cuotas ya no es aconsejable ingresar a ese plan de pago porque el interés cambia siendo ya no favorable para el contribuyente.

Como último punto a medir se busca identificar si las pymes han tomado financiamiento en alguna moneda extranjera para hacer frente al contexto de inestabilidad económica de la Argentina en el año 2020 y la respuesta fue contundente al expresar el 100% que sus créditos son en la moneda nacional. Dicha respuesta es casi natural en una sociedad que con el paso del tiempo ha visto perder el poder adquisitivo de su moneda frente al valor de la moneda estadounidense. Moneda que en lo que va del año 2020 ha sufrido un incremento del 35.14% según el valor oficial del Banco Nación Argentina,

mientras que la variación del dólar informal para el mismo período fue 140.34% (Estudio del amo, 2020).

Es conocido el efecto que provoca una importante devaluación sobre los entes que poseen deudas en moneda extranjera, es decir la imposibilidad de hacer frente a las obligaciones contraídas en tiempo y forma, lo que suele derivar en una crisis que puede concluir en la extinción de dicha organización. Y como nuestro país ha sufrido dichas devaluaciones constantemente parece ser que las pymes encuestadas han logrado aprender la lección de no endeudarse en moneda extranjera, más aún según lo observado en las mismas que ninguna realiza actividades de las que puedan recibir ingresos en dicha moneda.

Sobre las limitaciones que se presentaron al confeccionar este trabajo la primera que se puede expresar es sobre el método cualitativo, método que no facilita la generalización de los resultados obtenidos al tener una población pequeña que no pudo dar una mayor diversidad en sus respuestas. De este modo sólo un entrevistado accedió al financiamiento, eje central de este trabajo, por lo que no se pudo analizar con mayor profundidad cuales fueron los diferentes medios elegidos para la obtención de capital externo.

Una fortaleza significativa de este estudio es ser el primer trabajo a confeccionarse en esta localidad de la provincia de Catamarca, área geográfica con poco desarrollo económico que necesita del incentivo externo para poder seguir creciendo, dado que el Estado no es capaz de generar en la comunidad una influencia con mayor fuerzas sobre el crecimiento del *emprendedorismo* en sus habitantes.

Otra limitación a la que se hizo frente fue a la falta de respuesta sobre las trabas que tuvieron que enfrentarse para acceder al tipo de financiamiento elegido, dado que; como se dijo oportunamente; sólo una empresa accedió al financiamiento y del resto de las encuestadas no se obtuvieron datos como para establecer un análisis sobre dicha adversidad a la que se deben enfrentar generalmente las empresas. Adversidades que se saben no todas logran atravesar por lo que suelen desistir de la idea de lograr el financiamiento necesario.

No obstante las limitaciones presentadas se puede decir que una ventaja de este trabajo es la obtención de datos de la actualidad, dado que el mismo fue realizado relevando información a empresas que se encuentran trabajando en este contexto de crisis, la cual está tratando de sobrellevar la población de nuestro país.

La falta de experiencia en recobrar información, también puede considerarse una limitación. La imposibilidad de obtener datos anteriores de estudio efectuados sobre la localidad de Tinogasta produjo una lentitud para establecer el punto de partida inicial que, con el paso del tiempo, se fue subsanado al encontrar otros trabajos efectuados sobre localidades de otras provincias con algunas características similares a la de la localidad en estudio.

También es importante destacar la buena predisposición de todos los miembros de las distintas empresas que fueron elegidas para participar en este trabajo, ya que dedicaron su tiempo de forma desinteresada para colaborar dando a conocer la forma en la que llevan adelante sus actividades comerciales. Se destaca esta actitud porque no siempre las personas están dispuestas a revelar como es su accionar frente a las distintas

circunstancias que se le van presentando, ya sea por la inexperiencia o bien por el miedo a ser juzgado por el otro.

Si retomamos los interrogantes que fueron planteados como base para los objetivos a seguir podemos demostrar que no todas las pymes familiares ubicadas en el territorio de la provincia de Catamarca, dentro de la localidad de Tinogasta tienen conocimiento de la existencia de los distintos medios para financiarse que se encuentran disponibles para las mismas. A su vez dada esa falta de información no conocen cuales son las alternativas más adecuadas para seleccionar en períodos de crisis o bien en un contexto de estabilidad económica. Como último interrogante queríamos establecer si aquellas fuentes de financiamiento podían ser útiles como herramientas para paliar la crisis y mantenerse en el mercado, situación que es posible si se toma la decisión de obtener capital de terceros para poder seguir operando.

Por todo lo expuesto se concluye que las pymes familiares de Tinogasta durante la época de crisis actúan como es de esperarse para las organizaciones de estas características, siendo prudentes en su accionar, principalmente disminuyendo sus actividades a lo que se puede decir, lo justo y necesario para no endeudarse más allá de lo que la necesidad del corto plazo lo requiere y habiendo aprendido la lección de no endeudarse en moneda extranjera. Aunque dicho endeudamiento sea de gran utilidad para poder seguir creciendo como organización.

Dentro de nuestro objetivo planteado se tenía la intención de establecer un listado con aquellas fuentes de financiamiento que sean las más favorables, por lo que se presentarán las que se consideran como principales para las características de las empresas de estudio, es decir la pymes familiares de Catamarca:

- *Crédito bancario*, existen líneas de crédito específicas dirigidas a las pymes para lograr la inversión necesaria o bien obtener un capital de trabajo que permita mejorar la productividad de sus acciones con tasas de interés muy convenientes para las mismas y con requisitos más accesibles dada su condición de micro, pequeña o mediana empresa.
- *Fondo semilla*, para aquellos emprendedores o pymes, que transitan su primera etapa de vida, que quieran desarrollar una idea tendrán la posibilidad de acceder a un préstamo de honor de hasta \$250.000 sin interés y elegir una incubadora para que los asista en dicho proceso. Estas incubadoras son instituciones que brindan capacitación y asesoramiento acompañando al emprendedor para poder cumplir los requisitos y lograr acceder al programa, y así obtener dicho préstamo.
- *Descuento de cheques en el mercado de valores*, las pymes pueden negociar los cheques de pago diferido, que hayan emitido, en el mercado de valores para obtener fondos de manera anticipada, a un bajo costo, de forma simple y con una mayor transparencia por estar en un mercado autorizado. Esta operación también brinda respaldo y seguridad al inversor que coloca sus fondos al adquirir dichos cheques, quienes obtienen a cambio tasas de interés futuras.
- *Fondo expansión*, en el caso de los emprendedores podrán presentar sus proyectos a los fondos de capital emprendedor elegidos dentro del programa Fondo Expansión. Un gran beneficio es que uno de los requisitos es tener menos de siete años de existencia al momento del desembolso.
- *Facturas de crédito electrónicas*, recomendada para aquellas pymes que facturen a alguna gran empresa del listado proporcionado por la AFIP, teniendo como ventaja que el crédito comercial se convertirá en crédito financiero si la factura fue adquirida

en el mercado a través de una cuenta comitente, y lo más importante es que la pyme no queda obligada como responsable si la gran empresa no paga el valor de la factura al inversor comitente, ya que la misma se cede sin recurso a modo de título ejecutivo.

- *Leasing*, opción que permite empezar a utilizar un bien para producir antes del pago del mismo. Se paga un canon mensual y tendrá la posibilidad de adquirirlo una vez vencido el plazo estipulado. Su gran ventaja es no tener que realizar un desembolso inicial muy grande de dinero.

Para dar un cierre a este trabajo se recomienda a quienes estén interesados en llevar adelante este tipo de investigaciones que sigan abordando la temática de financiamiento aplicada a la población de Catamarca utilizando como punto de partida este humilde trabajo ya que sería de suma importancia para la comunidad de Tinogasta que se confeccionen más trabajos sobre su población de empresas. Es imprescindible que se siga estudiando la forma en que las mismas actúan, para poder colaborar brindando información certera y oportuna sobre el cambio que deben enfrentar para poder lograr una mejor planificación estratégica que les permita seguir creciendo a las empresas familiares.

Otra recomendación útil para tener en cuenta a la hora de la planificación del trabajo de investigación sería procurar ampliar el tamaño de la muestra a utilizar. Partir del análisis de una muestra cuyo tamaño es mayor, implica tener datos que sean más representativos del presente de dicha población, lo cual siempre será más enriquecedor ya que permitirá tener mayor margen de respuestas para poder obtener resultados más diversos y acordes a la realidad que enfrentan las pymes familiares estudiadas.

Referencias

AFIP. (2020). *Portal Pyme*. Recuperado el 7 de 9 de 2020, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes>

Briozzo, A., Vigier, H., Castillo, N., Pesce, G., & Speroni, C. (2016). Decisiones de financiamiento en pymes: ¿existen diferencias en función del tamaño y la forma legal? *Estudios Gerenciales*, 71-81.

Catán, L. (2017). *Fideicomiso, Crowdfunding, herramientas para el financiamiento en Pymes*. Recuperado el 3 de 9 de 2020

Club Argentino de Negocios . (2018). *Empresas Familiares*. Recuperado el 08 de 2020, de <http://www.canf.com.ar/>

CNV. (2020). *Informe Trimestral Junio 2020*. Recuperado el 12 de 9 de 2020, de <https://bit.ly/36XN5qP>

CNV. (2020). *Marco Regulatorio*. Recuperado el 12 de 9 de 2020, de <https://www.cnv.gov.ar/SitioWeb/MarcoRegulatorio>

Daciuk, A. L. (Julio de 2019). *Impacto y Dificultades de financiamiento que atraviesan las Pymes de Posadas Misiones*. Recuperado el 10 de 9 de 2020, de <https://bit.ly/3f18LB2>

Dirección Provincial de Planificación. (2020). Recuperado el 14 de 9 de 2020, de <https://bit.ly/2UOqIhY>

Dodero, S. (18 de 5 de 2020). *El Cronista*. Recuperado el 14 de 9 de 2020, de <https://bit.ly/2ULwsJp>

Estudiodelamo.com. Recuperado el 27 de 10 de 2020, de <http://estudiodelamo.com/cotizacion-historica-dolar-peso-argentina>

Fayó y Paredes Rodríguez. (2018). *Pymes: lecciones aprendidas de los métodos de financiamiento*. Recuperado el 31 de 8 de 2020, de <https://bit.ly/36Wd8yK>

FOPyME. (Junio de 2019). *Informe Especial: Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Recuperado el 12 de 9 de 2020, de <https://bit.ly/2HqPnpO>

Gaudio, I. M., & Giayetto, J. (2018). *Alternativas de financiamiento para pymes en el mercado de capitales*. Recuperado el 15 de 10 de 2020, de <https://bit.ly/3lUfDb9>

Giordano, G. B. (2019). *Alternativas de financiamiento para PyMEs en el Mercado de Capitales Argentino Período 2018-2019*. Recuperado el 5 de 9 de 2020, de <https://bit.ly/3q0s3AK>

Guercio, M., Martínez, L., & Vigier, H. (2017). Las limitaciones al financiamiento bancario de las Pymes de altatecnología. *Estudios Gerenciales*, 3-12.

Guido Baggini, A. (11 de 2019). *FINANCIAMIENTO PYME EN CONTEXTO DE INESTABILIDAD*. Recuperado el 11 de 9 de 2020, de <https://bit.ly/2Jl0adv>

Instituto de la Empresa Familiar. (2018). *Instituto de la Empresa Familiar*. Recuperado el 13 de 9 de 2020, de <http://www.iefamiliar.com/la-empresa-familiar/>

López, P. N. (2019). *Estudio del Financiamiento de Empresas Pymes de la Actividad Industrial en la provincia de Entre Ríos* Recuperado el 15 de 10 de 2020, de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/handle/ues21/18524>

Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). *Financiamiento Pyme*. Recuperado el 08 de 2020, de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento>

Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. (2020). *Financiamiento*. Recuperado el 10 de 9 de 2020, de <https://www.argentina.gob.ar/>

Pérez, J., Tamagno, M., Conrero, C., & Vinanti, M. (2015). *Las decisiones de financiamiento en las PYMES: Un caso exploratorio*. Recuperado el 12 de 10 de 2020, de <https://bit.ly/3pOpIIU>

Anexo

Anexo N°1 Modelo de Consentimiento

Consentimiento informado para participantes de investigación

La presente investigación es conducida por, Javier Horacio Nicolás Saldaño Saris de la Universidad Siglo 21. La finalidad de la misma es conocer las formas de financiamiento de las Pymes Familiares en la localidad de Tinogasta.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente unos 30 minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que como investigador pueda transcribir después las ideas que 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.

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

Desde ya, le agradezco su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Javier Horacio Nicolás Saldaño Saris. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

conocer las formas de financiamiento de las Pymes Familiares en la localidad de Tinogasta.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente unos 30 minutos.

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

Nombre del participante:

Firma del participante:

Fecha:

Anexo N°2 Listado de preguntas

Preguntas relacionadas con la constitución de la empresa

1. ¿En qué localidad se encuentra la empresa?
2. ¿Cuál es la actividad a la que se dedica la empresa?
3. ¿En qué año fue fundada la empresa?
4. ¿Cuántos miembros de la familia trabajan en la empresa?
5. ¿Cuántas personas forman parte de la plantilla de personal?
6. ¿Quién es la persona que toma las decisiones financieras?

7. ¿Qué estudios posee la persona que toma las decisiones financieras de la empresa?

Preguntas relacionadas al endeudamiento

1. ¿Tiene conocimiento de cuál es monto adeudado de la empresa?
2. ¿Cuál ha sido la herramienta elegida para financiarse?
3. ¿Fue fácil acceder al medio de financiamiento elegido?
4. ¿Cuándo se tomó el préstamo?
5. ¿Posee la empresa deuda tomada en moneda extranjera?
6. ¿Cuál ha sido el propósito por el que se buscó financiamiento?
7. ¿Le ha resultado fácil cumplir con los plazos estipulados para cancelar las cuotas adeudadas?
8. Con respecto a la presión tributaria existente, ¿puede cumplir con dichas obligaciones en tiempo y forma?
9. ¿Llevan registro para conocer la evolución de su endeudamiento en distintos períodos de tiempo?
10. ¿Tienen algún proyecto para seguir creciendo en el corto plazo?