

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Financiamiento de PyMEs familiares en contexto de inestabilidad en Comodoro

Rivadavia, Chubut

Financing of family SMEs in the context of instability in Comodoro Rivadavia,

Chubut

Autor: Sosa, Matías Daniel

Legajo: VCPB27225

DNI: 38.798.029

Director de TFG: Márquez, Agustín

2020

Índice

Resumen	2
Abstract	2
Introducción	3
<i>Objetivo General</i>	14
<i>Objetivos específicos</i>	14
Métodos	15
<i>Diseño</i>	15
<i>Participantes</i>	15
<i>Instrumentos</i>	15
<i>Análisis de datos</i>	16
Resultados	17
Discusión	22
Referencias	30
Anexos	33

Resumen

El presente trabajo final de grado tuvo como objetivo analizar el financiamiento de PyMEs familiares ubicadas en Comodoro Rivadavia, provincia de Chubut, en contexto de incertidumbre e inestabilidad, en el año 2020. En base al objetivo planteado, se efectuó una investigación de alcance descriptivo, con un enfoque cualitativo. De esta forma, con la utilización de entrevistas con preguntas abiertas aplicadas a la muestra conformada por cinco PyMEs familiares de Comodoro Rivadavia, se logró conocer, cuáles son las herramientas utilizadas para financiarse y cuales es el grado de conocimiento sobre el financiamiento tanto tradicional como no tradicional. Finalmente, se pudo concluir, que la fuente de financiamiento empleada por las PyMEs familiares es el financiamiento propio, y ante la incertidumbre generada por la crisis e inestabilidad económica, las Pymes son reacias a la búsqueda de financiamiento externo.

Palabras Claves: PyMEs, familiar, financiamiento, inestabilidad.

Abstract

The objective of this final degree project was to analyze the financing of family SMEs located in Comodoro Rivadavia, Chubut province, in a context of uncertainty and instability, in 2020. Based on the stated objective, a descriptive research was carried out, with a qualitative approach. In this way, with the use of interviews with open questions applied to the sample made up of five family SMEs from Comodoro Rivadavia, it was possible to know what are the tools used to finance themselves and what is the degree of knowledge about both traditional and non-traditional financing traditional. Finally, it was concluded that the source of financing used by family SMEs is their own financing, and given the uncertainty generated by the crisis and economic instability, SMEs are reluctant to seek external financing.

Keywords: SMEs, family, financing, instability.

Introducción

En la actualidad, el aspecto socio económico de la población de la República Argentina es perjudicado por diferentes factores como la inflación y volatilidad económica producida por la devaluación de la moneda local (peso argentino) que va junto a las grandes emisiones de dinero que se producen. A esto se une la gran cantidad de dinero que reúnen los fiscos en concepto de impuestos y las épocas de incertidumbre y contextos de inestabilidad que se pueden producir tanto por estos factores internos como otros externos al país.

A pesar de estos factores que se pueden producir sin previo aviso, la creación de Pequeñas y Medianas Empresas (PyMEs) sigue existiendo ya que el cerebro y alma emprendedora del argentino nunca se detiene. Esto, al mismo tiempo, implica tener una estrategia o conocimientos sobre las diferentes formas de financiación tanto para sobrevivir estas crisis o inestabilidades como también para nacer y desarrollarse efectivamente.

Mundialmente las PyMEs son necesarias ya que se observa que en cada país, al menos el 90% de las empresas son de este tipo, siendo la mayor parte que contribuye económicamente y también genera puestos de trabajo, por esto es necesario fortalecer su desempeño por la gran influencia que estas tienen directamente con las economías nacionales (García Cano Mora, Cantellano Rodríguez y Perroni Rocha, 2017).

Según la OCDE (2020) la definición de PyMEs en Latinoamérica no es homogénea haciendo que difiera según el país del que se trata. Generalmente se basa en cantidad de empleados o en su información financiera (monto de las ventas anuales, tamaño del patrimonio neto o nivel de préstamos obtenidos).

Sin embargo, el 99% de las compañías en Latinoamérica son PyMEs, las cuales suman más de 11 millones de emprendimientos en Argentina, Chile, Colombia, México y Perú. Estas son responsables de más del 50% del empleo y de un cuarto de su PBI en Latinoamérica. Y aunque sean sofisticadas, muchas son vulnerables a los riesgos de mala planificación estratégica, falta de acceso al financiamiento y un aumento de la competencia de firmas más grandes y sofisticadas. Además de las PyMEs el número de Trabajadores Independientes (*FreeLancer*, Empresarios individuales y Profesionales autónomos) se suma a la evolución constante en América Latina impulsado por factores tecnológicos, culturales y económicos.

Se contabilizan en México alrededor de 5 millones de PyMEs y 13,7 millones de trabajadores independientes, en Colombia 1,4 millones PyMEs y 3,5 millones de trabajadores independientes, en Perú 2,1 millones de PyMEs y 6,5 millones de trabajadores independientes, en Chile 1,1 millones de PyMEs y 1,8 millones de trabajadores independientes y finalmente en Argentina 2,2 millones de PyMEs y 2,7 millones de trabajadores independientes (Colppy, 2019).

En el territorio argentino, la Administración Federal de Ingresos Públicos (AFIP, s.f.) categoriza a las PyMEs como micro, pequeña o medianas empresas que realizan sus actividades en el suelo del país nombrado, en diferentes sectores (comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario). Esta puede ser integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría.

La categorización se basa en las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa y se podrán registrar mientras no superen los diferentes topes:

Tabla 1:

Topes de valores de ventas totales anuales:

Categoría	Construcción	Servicios	Comercios	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: elaboración propia en base a AFIP (2020).

Tabla 2:

Topes de cantidad de empleados según el rubro o el sector:

Categoría	Construcción	Servicios	Comercios	Industria y minería	Agropecuario
Micro	12	7	7	15	5
Pequeña	45	30	35	60	10
Mediana-Tramo 1	200	165	125	235	50
Mediana-Tramo 2	590	535	345	655	215

Fuente: elaboración propia en base a AFIP (2020) y CAME (2018).

Referido a las relaciones de vinculación y control, deben registrarse las PyMEs que controlen o estén controladas y/o vinculadas a otras empresas o grupos económicos nacionales o extranjeros que no reúnan los requisitos requeridos.

Según Martino (2018), las ya nombradas y descritas anteriormente PyMEs familiares son el motor y el crecimiento en la Argentina, contratando ocho de cada diez empleados. Estas deben asentarse firmemente en el país ya que generan gran recaudación, traen competitividad y eso lleva a una innovación al mercado y a los métodos para producir hasta a nivel mundial. Sin embargo, para desarrollar un nivel de tecnología y

sustentabilidad propia compitiendo y perteneciendo al mercado a largo plazo, es necesario optar por la mejor opción de financiación que les sea accesible afrontar.

Aunque, en relación a la necesidad descrita en el párrafo anterior, Van Hoof y Gómez (2015) indicaron que el acceso al mismo es restringido: menos del 15% del crédito total se destina a las PyMEs familiares. El gran problema son las exigencias de garantías, como también complejos requisitos técnicos y burocráticos para acceder al crédito, lo que deriva en afrontar tasas de intereses que resultan distinguidamente mayores que las ofertadas a las empresas grandes.

Estos limitantes mencionados hacen que las PyMEs familiares deban cerciorarse de elegir la mejor opción de financiación si quieren ser prosperas y desarrollarse en el tiempo, ya que a futuro esta opción será un pasivo que saldar (como por ejemplo: deudas comerciales como proveedores, deudas bancarias como préstamos, entre otros) o parte del patrimonio neto (por ejemplo: resultados no asignados que luego se incorporen a la empresa, capital propio, aportes, etc).

Las fuentes de financiamiento se pueden clasificar según distintos criterios, pueden ser propias (capital propio de la empresa ya sean resultados no distribuidos, aportes de socios o reservas) o de terceros (no pertenecen a la empresa), los más conocidos pueden ser:

- *Préstamos:*
 - De conocidos o familiares.
 - Bancarios: “Es el contrato por el cual el banco se compromete a entregar una suma de dinero obligándose el prestatario a su devolución y al pago de los intereses en la moneda de la misma

especie, conforme con lo pactado” (Código Civil y Comercial de la Nación, 2015, art. 1408).

- *Leasing*: “El dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere la opción de compra por un precio” (Código Civil y Comercial de la Nación, 2015, art. 1.227).
- *Factoring o contrato de factoraje*: Una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos (Código Civil y Comercial de la Nación, 2015, art. 1.421).
- *Descuento bancario*: “Contrato que obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y a éste a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado” (Código Civil y Comercial de la Nación, 2015, art. 1.409).
- *Financiamiento público*: Son los recursos y programas que genera el Estado hacia el público.

La diversificación de financiamiento es una opción factible para poder desarrollar el crecimiento de las PyMEs familiares, aunque esto no sucede a menudo. Resultados de encuestas a PyMEs familiares de la Fundación Observatorio Pyme (2018) demuestran que el financiamiento no tradicional, cuyas fuentes son el mercado de capitales, proveedores y programas públicos no participa significativamente en las fuentes de recursos para el financiamiento de estas PyMEs, ya que solo incrementó 3% durante la última década. Entre el 55% y 70% de los recursos aplicados a la inversión fueron

principalmente financiados con utilidades, ya sean aportes de socios y demás recursos propios de las empresas. Las cuales con gran diferencia denotan ser la primera fuente de financiamiento. La segunda fuente de financiamiento más utilizada es el crédito bancario que no excedió el 30% del gasto en inversión, aunque progresó su participación luego de la crisis financiera internacional de año 2008-2009.

Siguiendo con el estudio de la Fundación Observatorio Pyme (2018), el financiamiento a través de proveedores representa alrededor del 4% y disminuye, este podría tomar mayor protagonismo si se implementan programas de financiamiento del sector bancario articulados con las cadenas de valor y apalancadas por las empresas de mayor envergadura de la cadena. Por el contrario, el obtener fondos para inversión de programas públicos es poco significativo en comparación con los estándares europeos que giran en torno del 12% del total. Adicionalmente, el financiamiento por medio el mercado de capitales resulta ser insignificante como se aclaró previamente.

Para ampliar, Rod (2016) indica otra forma de financiarse, este es el *Crowdfunding* (colaboración financiera) que es la entrega de dinero a un proyecto obteniendo el inversor un rendimiento o no con el propósito desarrollarlo, concretando una idea lucrativa o no y que sea sustentable a través del tiempo porque sino sería simplemente una donación. El autor describe esta financiación particular ya que puede generarse en el mundo digital, siendo así flexible para la recaudación de dinero. Ejemplos de su utilización son: el equipo de fórmula uno Caterham que terminó su calendario de carreras del 2014 gracias a la recaudación que obtuvo de la colaboración partiendo de USD10 por parte de sus seguidores. Y Barack Obama que obtuvo en el pasado una parte importante de los recursos para su primera campaña presidencial de pequeñas cantidades de dólares de sus simpatizantes.

Algunos sitios webs son:

- Idea.me: Su enfoque principal son los proyectos creativos aunque también lo emprendimientos tecnológicos, arquitectura, innovación y causas sociales. Actualmente opera en Argentina, México, Brasil, Uruguay, Chile, Colombia y Estados Unidos.
- NoblezaObliga: su idea es la creación de una empresa social, orientándose a causas sociales y obtienen fondos por donaciones en el sitio y eventos cerrados.
- Crowdium: Permite invertir en propiedades seleccionadas por la plataforma mediante estructura legal de fideicomiso. Adquirido el inmueble, se pone en alquiler y los inversores que realizan aportes de dinero a la cuenta del fideicomiso reciben una renta proporcional a la inversión.
- Wuabi: Se basa en proyectos agropecuarios, los cuales presentan solicitudes, antecedentes financieros y planes de negocios.

Rod (2016) sigue nombrando formas de financiación alternativas colaborativas, una de estas es ser un ángel de capital (*business angel*), donde individuos o empresas colaboran para que proyectos o empresas sean exitosos a cambio de una participación accionarial o un retorno de su inversión a corto plazo. Aportan recursos y asesoría a estos de gran valía en la gestión porque agrega experiencia de campo y conocimientos.

También, dicho autor menciona otra fuente de financiamiento que está en crecimiento y desarrollo en Argentina, que es el mercado de valores y capitales, en estos cotizan instrumentos (como los bonos y acciones) con valor monetario de personas que

buscan capital para financiar sus negocios y del otro lado las personas (inversores) que están dispuestos a financiar estos. Ambos grupos concurren en un sitio (que gracias a la tecnología que sigue avanzando puede ser virtual y en cuestión de segundos) e intercambian sus instrumentos financieros haciendo transacciones de compra y venta de los mismos con el fin de obtener una ganancia en un periodo de tiempo variable. De esta forma capitalizándose se quitan la carga de la deuda bancaria al costo de tener que repartir ganancias (algunos ejemplos de empresas que lo hacen son Apple, Amazon, Coca-Cola, Disney, Facebook, Google, Microsoft, Walmart, entre otras).

Arzuaga (2018) habla sobre un novedoso mecanismo para conseguir financiamiento gracias al mundo de las blockchains y criptomonedas, estas son las llamadas ICO (Initial Coin Offerings), estas son un evento de financiamiento colectivo que propone al público que lo ayude a fundear su idea o proyecto a cambio de tokens digitales que es posible usar en el futuro para pagar por el uso de la plataforma los cuales eventualmente podrán revalorizarse.

Al momento en que un proyecto ofrece su token a la venta al público por primera vez, el instante inicial en el que se puede invertir. Ya no pasando a ser accionistas que compran acciones, sino a través de su principal activo los cuales son los tokens. Luego, una vez terminada la ICO, y emitidos los tokens, los distintos exchanges los listarán para que el público general pueda comprarlos.

No se necesita una Organización jurídicamente constituida, aunque claro que eso ayudaría a dar más credibilidad de cara a potenciales inversores. Sólo con la dirección de billetera digital alcanza para recibir las inversiones que se realizan en moneda digital.

El autor indico que en el año 2017 las ICO recaudaron más de 5600 millones de dólares y reconoce estar en una etapa muy temprana y que falta un largo recorrido para saber si se impondrán definitivamente y de qué forma, pero al mismo tiempo distingue el potencial de las ICO para convertirse en una innovadora forma de financiamiento de nuevos proyectos siendo el posible impacto no menor.

Constantemente las PyMEs familiares deben adecuarse a la realidad, no necesariamente viendose interiormente o en solitario. Liendo y Martínez (2001) mencionan el modelo asociativo que es uno de los mecanismos de cooperación que busca la creación de valor potenciando las empresas participantes de la alianza a través de la solución de problemas comunes originados fundamentalmente, por falta de escala.

Según estos autores la asociatividad permite, mediante la implementación de estrategias colectivas y de carácter voluntario, alcanzar niveles de competitividad similares a los de empresas de mayor envergadura supliendo los problemas por insuficiencia del tamaño de empresas que hace muy difícil la incorporación de tecnologías, la penetración a nuevos mercados y el acceso a la información, entre otros. Esta forma de trabajo es caracterizada por la independencia jurídica de los participantes y la autonomía gerencial de cada una de las empresas.

Actualmente en el año 2020, la población mundial esta afectada por la pandemia creada por el virus COVID-19, lo cual incluye a la Republica Argentina, en la cual se agrega a otro problema al crecimiento y desarrollo de las PyMEs familiares, teniendo estas que buscar nuevas formas de financiarse. La confederación Argentina de la mediana empresa (CAME) realizó encuestas en el mes de Julio (año 2020) a alrededor de 800 empresas de todo el país para dimensionar el efecto de la pandemia. Los resultados de

esta encuesta indicaron que el 59,4% de las PyMEs se endeudó debido al acontecimiento de público conocimiento.

Más del 70% de las PyMEs adeuda total o parcialmente impuestos nacionales y 47% de las empresas encuesta cuestionan no poder sobrevivir más de tres meses y de estas el 4% cree sobrevivir menos de un mes. El 18,2% considera sobrevivir entre 3 o 6 meses, el 26,3% cree que va a sobrevivir 6 meses y el 8,4% restante no sabe que pasará a futuro (CAME, 2020).

CAME (2020) siguió encuestando PyMEs y las ventas minoristas cayeron hasta un 30,5% desde marzo hasta agosto a pesar de la flexibilización de la cuarentena junto a las industrias PyMEs que acumulan un descenso del 22,2% en los primeros siete meses del año y finalmente el sector más afectado fue el turismo regional que perdió ingresos por 77,890 millones de pesos entre marzo y agosto.

El gobierno nacional, al constatar los problemas que surgen con los diferentes sectores de la economía, decide crear un programa llamado Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) para dos grandes beneficiarios. Los empleados formales del sector privado que trabajan en empresas afectadas por pandemia. Por otro lado monotributistas y autónomos que registran un recorte significativo en sus ingresos (Gobierno de Argentina, 2020).

En el primer caso nombrado, el Estado paga al trabajador parte de su salario (50%) de empresas que sean afectadas sus ventas y nivel de facturación. Con un máximo igual a dos salarios mínimo vital y móvil, esto es complementario al empleador que debe abonar lo restante del sueldo. En el segundo, es convertido en garante de créditos a tasa cero que cuentan con periodo de gracia de seis meses y podrán abonarse como mínimo en 12 cuotas

fijas sin interés. Otro beneficio es la postergación o reducción (hasta 95%) del pago de las contribuciones patronales y el aumento del monto de las prestaciones económicas por desempleo a un mínimo de \$6.000 y un máximo de \$10.000 (Gobierno de Argentina, 2020).

Lopez (2020) indicó, que en las primeras dos semanas de abril del año 2020, más del 41% de PyMEs de Argentina las cuales contabilizan alrededor de 220.000 de 534.454, se inscribieron para recibir la ayuda del gobierno ya nombrada según registros oficiales. Contando con más de 3.620 PyMEs en todo Chubut que lo utilizan. Esta inscripción es realizada por medio de la AFIP y contemplan que 7 de cada 10 PyMEs pedirían este auxilio en este momento de crisis e incertidumbre.

Finalmente, de parte del lado legal, la CAME (2018) informa sobre la Ley de Fomento a las PyMEs, la ley facilita el acceso al crédito para estas que fue reglamentada por el Gobierno Nacional, mediante el Decreto 628 (2018) publicado en el Boletín Oficial. Esto permite a la Autoridad de Aplicación del Fondo de Garantías Argentino (FoGAR) dictar normas aclaratorias y complementarias para la interpretación y aplicación de la Ley de Fomento para PyMEs, siendo las normativas generales las leyes 25300, 27264, 27444, 27349.

Todo lo planteado hasta el momento demuestra una necesidad relacionada al financiamiento, a su conocimiento y gestión, por parte de las PyMEs familiares, ya que, si no se obtiene y gestiona de manera correcta, se corre peligro tanto en la actividad actual de la empresa como en su continuidad y marcha futura. A raíz de ello, se plantean los siguientes interrogantes ¿Las PyMEs familiares locales tienen conocimiento sobre todas las fuentes de financiamiento que pueden utilizar? ¿Cuál es el impacto de la falta de

financiamiento? ¿Cuáles son las medidas adoptadas y las formas de financiamiento hasta los momentos generadas por la emergencia sanitaria del COVID-19?

Al mismo tiempo al analizar este problema junto a sus interrogantes, es importante demostrar las dificultades financieras por las cuales pueden pasar las PyMEs familiares.

De esta forma produciríamos antecedentes para las PyMEs que se creen a futuro, optimizando sus decisiones y creando oportunidades para su desarrollo sin cometer los mismos errores que sus antecesoras.

A raíz de todo esto se definen los siguientes objetivos:

Objetivo General

Determinar cuáles son las estrategias de financiamiento más convenientes a tomar por las PyMEs familiares de Comodoro Rivadavia, Chubut en el contexto de incertidumbre e inestabilidad económica que enmarca el año 2020.

Objetivos específicos

- Describir las fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes locales en el año 2020.
- Investigar las herramientas y opciones de financiamiento vigentes disponibles para el financiamiento de Pymes locales en tiempos de crisis.
- Analizar los beneficios que distintas fuentes alternativas de financiamiento pueden provocar en las Pymes en tiempos de crisis.

Métodos

Diseño

La investigación generada en este trabajo final de grado tuvo un alcance descriptivo el cual es un método que implica observar y describir la conducta de un individuo que en este caso fueron las PyMEs familiares de Comodoro Rivadavia, Chubut.

El enfoque fue cualitativo ya que se basó en entrevistas con preguntas abiertas como base de información para abordar la problemática expuesta.

El diseño de este trabajo fue no experimental, ya que se observaron y analizaron los fenómenos sin alguna manipulación deliberada de las variables, y de tipo transversal el cual recolectó los datos en un momento único y determinado y no en diferentes momentos de tiempo para concluir sobre evoluciones y cambios.

Participantes

La población de esta investigación estuvo conformada por la totalidad de las ya definidas PyMEs familiares de la ciudad de Comodoro Rivadavia (Chubut).

El muestreo que se utilizó fue no probabilístico, ya que la muestra fue elegida intencionalmente por el autor de este trabajo. Estuvo compuesta por PyMEs o micro-PyMEs familiares que por el calibre de la investigación se seleccionaron cinco casos, a las cuales se les presentó el consentimiento informado (Anexo I).

Instrumentos

En esta investigación se realizó el registro de información por medio de entrevistas por llamadas telefónicas o hasta presenciales en algunos casos donde fue accesible asistir al lugar donde la PyME familiar reside. Este instrumento, contó con preguntas abiertas que fueron formuladas anteriormente para utilizarlas de guía con una observación directa, ya que se contactaron a los integrantes de las PyMEs familiares, de tipo no participante

porque se observaron datos desde afuera de éstas. Las entrevistas fueron además no estructuradas (abiertas) ya que se realizaron con ánimo de que los participantes puedan agregar información junto a comentarios para la investigación.

El cuestionario utilizado en las entrevistas al realizarse mediante llamada telefónica o presencialmente fue grabado y transcrito para no perder detalle alguno. En el anexo II se puede observar la guía de preguntas.

Análisis de datos

Se transcribieron las entrevistas de cada participante para poder codificar y analizar la información y los datos arrojados.

Se designó un número a cada participante que fue entrevistado voluntariamente y manteniendo el anonimato, las preguntas fueron contextualizadas para comentar una breve historia de la PyME familiar.

Obtenida la entrevista ya transcrita se buscaron las posibles respuestas a los objetivos y problemas ya planteados, comparando respuestas obtenidas y observando las situaciones particulares de cada PyME.

Finalmente, se interpretaron y analizaron los resultados obtenidos, concluyendo así la investigación.

Resultados

A modo de introducción de este apartado se describen a continuación las principales características de las PyMEs familiares entrevistadas.

Tabla 3:

Cuadro descriptivo de PyMEs familiares entrevistadas

	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Rubro	Comercial	Salud	Comercial	Comercial	Seguridad y vigilancia
Actividad principal	Venta de ropa	Servicios de rehabilitación y estética	Polirrubro con atención al cliente	<i>Merchandising</i> de ropa y accesorios deportivos	Seguridad y vigilancia, limpieza y maestranza
Año de nacimiento	2013	2000	1982	1998	2004
Figura jurídica	Unipersonal	Unipersonal	Unipersonal	Unipersonal	SRL
Cantidad de empleados	5	6	7	5	200
Sucursales	2	1	1	2	1
Clasificación	Micro-PyME	Pequeña PyME	Pequeña PyME	Micro-PyME	Mediana-tramo 2

Fuente: Datos recabados por el autor.

Utilización de recursos financieros de las PyMEs familiares de en el año 2020.

La Organización Mundial de la Salud (OMS), el día 11 de marzo de 2020 declaró el brote del virus Covid-19 (coronavirus) nacido en Wuhan, China como una pandemia.

Posterior a esto, el presidente de la Argentina Alberto Fernández decretó la cuarentena con aislamiento obligatorio en todo el país a partir del 20 de marzo de 2020 hasta el 12 de abril del mismo año. Luego, al finalizar esta etapa, se estableció el aislamiento voluntario preventivo que junto al distanciamiento social estuvieron divididos en 5 etapas o fases con diferentes protocolos sanitarios que se cumplirían hasta adaptarse a la nueva realidad que este virus impuso, esperando así encontrar la vacuna contra este mismo, la cual está siendo investigada hasta al momento de la escritura de este trabajo.

Tabla 4:

Utilización de recursos financieros de PyMEs en el año 2020

	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Recursos propios	X	X	X	X	X
Préstamos de familiares	X	X	X	X	X
Financiación por proveedores	X		X	X	
Giro al descubierto bancario			X		X
Préstamos bancarios	-	-	-	-	-
Modelo asociativo	X				
Programa tasa cero de gobierno	X				

Fuente: Datos recabados por el autor.

Herramientas y opciones de financiamiento vigentes en tiempos de crisis

Se investigó el mercado nacional y provincial encontrando diferentes formas de financiamiento, las cuales pueden acceder tanto personas físicas como jurídicas, estas formas podrían ser las tradicionales que según las entrevistas fueron las más reconocidas o también podrían ser las no tradicionales, las cuales no son las más conocidas, pero están en constante crecimiento ya que de cierta forma están relacionadas con la tecnología, el internet y la virtualidad, que al mismo tiempo avanzan exponencialmente.

Cabe destacar que, de las formas de financiación más tradicionales, ninguna PyME familiar entrevistada utiliza actualmente la financiación mediante préstamos bancarios (solo la PyME familiar 4 lo utilizó al comienzo de su actividad), ya que las cinco entrevistadas concordaron en que esta herramienta no fue recomendable por los intereses futuros a pagar que se generen. Los resultados de esta investigación se encuentran en las siguientes tablas.

Tabla 5:

Utilización de recursos financieros tradicionales de PyMEs en el año 2020

Herramienta investigada	Principales características	Requisitos
Recursos propios	Son recursos aportados por los propietarios o accionistas y generados por la PyME.	Deben ser ahorrados o generados por la actividad de la PyME.
Recursos/Préstamos de familiares	Capitales que tiene una familia para desarrollar.	Tener buena relación con familiares que crean en el proyecto.
Financiación con proveedores	Financiamiento no bancario para adquirir materia prima asumiendo un compromiso de pago a futuro. El proveedor ofrece un descuento por pronto pago. Pudiendo cancelar la obligación antes del periodo pactado, accediendo a una reducción de su deuda.	Obtención relativamente fácil, en base a la confianza. Se fijan características del financiamiento (plazo para pago y recargos por morosidad). Se materializa el financiamiento con algún tipo de contrato, como un pagaré, letra de cambio o crédito documentario.
Giro al descubierto	Se coloca a la orden un cheque sin tener en nuestra cuenta los fondos suficientes para sustentarlo.	Contar con cuenta corriente en algún banco. Luego, pagar además del monto adeudado, los intereses, comisión de descubierto y gastos de gestión de regularización del descubierto.
Préstamo bancario	El banco entrega a una persona o empresa una cantidad de dinero, para devolverlo, junto con los intereses, en una cantidad de cuotas acordadas previamente.	-Tener un documento de identidad en vigor y ser mayor. - Cantidad exacta solicitada y propósito del dinero. - Demostrar solvencia y no superar capacidad endeudamiento máximo. - Garantía de devolución de la deuda. - Fotocopia de la declaración del IRPF (declaración de Hacienda). - No estar incluido en ninguna lista de morosos no tener deudas actuales.
Programas del gobierno por la pandemia (ATP)	El gobierno ya sea Nacional o Provincial busca ayudar trabajadores en relación de dependencia del sector privado, monotributistas y trabajadores autónomos.	Actividad económica afectada en forma crítica en la zona geográfica donde se desarrolla. Tener una cantidad relevante de trabajadores contagiados por el COVID 19, en aislamiento obligatorio o con dispensa laboral por estar en grupo de riesgo u obligaciones de cuidado familiar relacionadas al COVID 19. Sufrir reducción en la facturación con posterioridad al 12/03/2020.

Fuente: Datos recabados por el autor.

Tabla 6:

Utilización de recursos financieros no tradicionales de PyMEs en el año 2020

Herramienta investigada	Principales características	Requisitos
Ángel de capital	Individuos, empresas o grupos de personas aportan recursos y asesoría para qué proyectos o empresas sean exitosos a cambio de una participación accionarial o un retorno.	Los ángeles buscan un proyecto con una excelente idea, por lo cual se necesitara un buen plan de negocios. Se pueden encontrar en plataformas en línea y eventos.
Modelo asociativo	Permite estrategias colectivas, niveles de competitividad mayores, suplir debilidades, fácil incorporación de tecnologías y a nuevos mercados y acceso a la información. Existe independencia jurídica de los participantes y la autonomía gerencial de cada una de las empresas.	Tener un proyecto y objetivos comunes junto a compromiso mutuo. Contiene riesgos compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes.
Crowdfunding	Es una entrega de dinero a un proyecto donde el inversor tiene el interés de desarrollarlo, concretando una idea lucrativa o no y que sea sustentable a través del tiempo. Es una financiación particular ya que puede generarse en el mundo digital, siendo así flexible para la recaudación de dinero.	Debe ser un proyecto lícito con una idea concreta y limitada en el tiempo (fecha de inicio y final). Ofrecer recompensas claras para cada uno de los fondeadores. Es ideal que los proyectos también tengan un impacto positivo en la comunidad donde se desarrollen.
Mercado de capitales	En la bolsa cotizan instrumentos (como los bonos y acciones) con valor monetario de personas que buscan capital para financiar sus negocios y del otro lado las personas (inversores) que están dispuestos a financiar estos.	Siendo empresa es necesario certificado independiente empresarial, tener como mínimo 10 años en el mercado laboral como una empresa vigente, En caso de ser accionista individual igualmente se necesita como mínimo 10 años en el mercado activo y realizar la cotización abarcando la situación actual de la empresa.
Criptomonedas (ICO)	Es un nuevo mecanismo para conseguir financiamiento gracias al mundo de las <i>blockchains</i> y criptomonedas.	Se la dirección de billetera digital es necesario para recibir las inversiones que se realizan en moneda digital Respalda tu ICO con un bien físico, un servicio, acciones de una empresa. Diseñar marca, crear los <i>tokens</i> , promocionar moneda y poner en marcha proyecto.

Fuente: Datos recabados por el autor.

Beneficios de fuentes alternativas de financiamiento

Como aclaración, debe tomarse en cuenta que los entrevistados no conocían las siguientes herramientas de financiamiento, salvo el modelo asociativo y el mercado de

capitales. Debido a esto, se les explicó en que se basa cada una para confeccionar la tabla 7.

Tabla 7:

Beneficios y opiniones de entrevistados sobre fuentes alternativas de financiamiento:

Herramientas de financiamiento	Opiniones del entrevistado	Beneficios
Ángel de capital	La PyME entrevistada 1 considera aplicar esta forma de financiamiento mientras las cuatro restantes consideran que hubiera sido un buen impulso para el inicio de su PyME.	Los ángeles de capital pueden aportar grandes capacidades de efectivo y experiencia a la PyME pudiendo además de financiarla guiarla para su desarrollo.
Modelo Asociativo	La PyME 1 utiliza esta herramienta, la PyME 2 estuvo asociada en el pasado con otras clínicas de salud. Las cinco PyMEs concuerdan con que asociarse puede crear oportunidades potenciándose entre sí solo si hay orden, compromiso y objetivos comunes.	Asociarse junto a otras PyMEs puede llegar a potenciar las mismas llegando a concretar objetivos más rápido o que no estaban en la visión de las mismas, cubriendo debilidades y aumentando fortalezas.
<i>Crowdfunding</i>	La totalidad de entrevistados creen que no es algo que se utiliza en Argentina por lo tanto no consideran factible utilizar esta herramienta de financiación.	Recaudación de dinero de forma lícita, es alternativa a los préstamos bancarios con altas tasas de interés, se genera en el mundo digital siendo flexible para la nombrada recaudación.
Mercado de capitales	Los cinco entrevistados conocían el nombre de esta herramienta, pero creían que no es una herramienta a su alcance y que es una moda pasajera.	Cotizar en bolsa genera dinero vendiendo acciones de la empresa a inversores. Siendo inversor, genera un capital extra al corto o largo plazo obteniendo un ingreso pasivo al cobrar dividendos o en la diferencia de precios.
ICO y criptomonedas	Al preguntar sobre las criptomonedas, las PyMEs 1, 2 y 4 reconocieron al <i>bitcoin</i> , las demás PyMEs no lo hacían. Al preguntar por las ICO ninguno supo responder, al explicarles estos términos, los entrevistados concluyeron que creen que esta herramienta esta fuera de su alcance.	Se logra recaudación rápido si es un buen proyecto de negocio ya que se realiza en internet. La dirección de billetera digital alcanza para recibir inversiones Con criptomonedas se puede financiar invirtiendo con la compra/venta en sus cambios de precio

Fuente: Datos recabados por el autor.

Discusión

El objetivo principal de este trabajo final de grado, es determinar cuáles son las más beneficiosas estrategias de financiamiento y cuales herramientas de este, existen para las PyMEs familiares en contextos de incertidumbre e inestabilidad. Para ello, se va a focalizar el estudio en PyMEs ubicadas en la ciudad de Comodoro Rivadavia, Chubut, que, como todas las entidades del país, se encuentran conviviendo con la pandemia mundial del coronavirus (COVID-19). La importancia de este objetivo se relaciona con el conocimiento sobre cómo, una PyME familiar, puede financiarse y este mismo podrá generar una diferencia a la hora de su creación o supervivencia, en los diferentes momentos de inestabilidad e incertidumbre, que se pueden generar en el territorio argentino.

Referido al primer objetivo de la investigación, este busca relevar como es el financiamiento de las PyMEs familiares y las diversas fuentes de financiamiento que utilizan en la actualidad. Los resultados destacan que las fuentes de financiamiento tradicionales son las más utilizadas, entre ellas los recursos propios, los préstamos entre familiares y la financiación con proveedores. Esto concuerda con la investigación de Fundación Observatorio Pyme (2018), que indican que estas, junto a la financiación mediante préstamos bancarios, son las más utilizadas, dejando a la financiación no tradicional con un porcentaje de utilización casi insignificante. Algo a tener en cuenta en el contexto que actual, es el poder acceder a planes de financiación del gobierno, el cual una de las PyMEs entrevistadas accedió al igual que otras 326.000 PyMEs como Lopez (2020) indica en su investigación.

En lo que respecta al segundo objetivo, se procede a investigar, las diferentes herramientas que utilizaron las PyMEs para su financiamiento en los diversos momentos de crisis e inestabilidad. Los resultados obtenidos de las entrevistas realizadas demuestran, que las PyMEs familiares de Comodoro Rivadavia prefieren utilizar sus propios recursos, llevando un buen control de gastos y stock. También establecieron, que no optan por incorporar capital de terceros, ante la dificultad o en el peor de los casos, la imposibilidad de pago, haciendo referencia, principalmente a los préstamos bancarios. Esto concuerda con lo nombrado por Van Hoof y Gómez (2015) quienes expusieron que menos del 15% de los fondos se destinan al financiamiento de PyMEs familiares. Esto se debe a que, son escasas las entidades que cumplen con los requisitos técnicos, con las altas garantías y que pueden afrontar las altas tasas de interés, que son más elevadas que las ofrecidas a las empresas grandes.

Otras herramientas existentes, según lo establece Rod (2016), son las que provienen de fuentes no tradicionales, como por ejemplo, el *Crowdfunding* que fue utilizado con éxito en el pasado, para financiar la campaña electoral del ahora expresidente de los Estados Unidos Barack Obama. Otro ejemplo de éxito, la financiación del equipo de fórmula uno Caterham, con la cual pudo terminar su calendario de carreras del 2014, donde la colaboración de los seguidores partía de los USD10. Otra herramienta, que podrían utilizar las PyMEs familiares, son las que ofrece el mercado de capitales, que cada vez resulta más conocido y utilizadas por empresas como Mercado Libre, Globant, entre otros. Otras más simples, es el descuento de cheques de pago diferido en el mercado de capitales, permitiendo a las PyMEs adelantar el cobro de los mismos. Para ello, se puede recurrir a una Sociedad de Garantía Recíproca, para lograr la garantía de la entidad o que la operación quede garantizada por la solvencia del librador del cheque. Una nueva

forma de obtener fondos es la negociación de *Echeq*, es decir, cheques digitales, que permite a las empresas obtener fondos a partir de la negociación de su cartera de Cheques. Sin embargo en Argentina, las PyMEs familiares no utilizan estas herramientas.

Además, debido al contexto actual, según el informe de la CAME (2020), el 70% de las PyMEs en toda Argentina, donde se incluyen las cinco PyMEs entrevistadas, adeuda total o parcialmente sus impuestos, situación provocada por la contracción del 30,5% de las ventas. Conjuntamente a esta observación, el 8,4% de las PyMEs, dentro de las cuales se ubican las entrevistadas, no saben que pasará a futuro, tanto con la pandemia, como con su propio negocio, ya que nunca llegaron a vivir una situación de tal magnitud. Esta situación de incertidumbre, genera una limitación a la búsqueda de financiamiento. Ante esta realidad, y para paliar esta situación, se instauró planes de gobierno para poder financiar a las PyMEs, la cual fue solo utilizada por la PyME familiar 1, empleada desde el momento que se inició. El resto de las entrevistadas establecieron que no es una herramienta viable, a pesar que la entrevistada 4 está viviendo una situación crítica o poco favorable, pero ha establecido que no va a emplear los planes del gobierno. Esto contradice lo que establece Lopez (2020), que estableció que estos planes son utilizados por el 41% de las PyMEs del territorio argentino y en las entrevistadas, solo el 20% emplean esta herramienta de financiamiento.

El último y tercer objetivo, que busca indagar sobre las fuentes alternativas de financiamiento y los beneficios que se pueden provocar en las Pymes en tiempos de crisis. Los resultados obtenidos de las entrevistas a las diversas PyMEs familiares exponen que estas tienen desconocimiento hacia estos tipos de financiamiento alternativos o financiamiento no tradicional, y las mismas, lo describen lejos de su alcance, tal vez por

el propio desconocimiento ya nombrado. En concordancia, la Fundación Observatorio Pyme (2018), indica que este tipo de financiamiento es el menos utilizado y sugiere que esto sucede, a raíz de una simple inexperiencia o falta de conocimiento de las PyMEs sobre estas nuevas y diversas herramientas.

Otra herramienta, que incluye el concepto de ayudarse mutuamente, se puede encontrar en el modelo asociativo, como nombra Liendo y Martínez (2001), los cuales son creados para generar beneficios recíprocos donde las PyMEs puedan ayudarse para atender las debilidades y solucionarlas, y al mismo tiempo, potenciar sus fortalezas para poder destacarse en el mercado, desarrollando una economía más estable y duradera en el tiempo. Las *ICO*, como indicó Arzuaga (2018), podrían llegar a ser la herramienta de financiamiento más novedosa, a pesar de que la misma está en desarrollo. Luego del análisis, se pudo determinar que las PyMEs entrevistadas, no reconocieron esta herramienta. Por esta razón, es conveniente la utilización de esta fuente de financiamiento, dado solo se requiere emplear billeteras virtuales, donde se recibirá el dinero para la inversión. Dentro de este grupo de herramientas de financiamiento no tradicional, se encuentra la compra y venta o mantener las diversas criptomonedas existentes, ya que éstas cambia de precio constantemente, pudiendo ganar dinero con el cambio de las mismas. Según este autor, las *ICO* aún están en una etapa temprana de desarrollo, pero también indicó, que en el año 2017, las *ICO* recaudaron más de 5600 millones de dólares, demostrando que podrían generar grandes cantidades de dinero, sin tener la necesidad de tomar deudas con intereses muy altos. Esta herramienta puede transformarse en una alternativa, dado que las PyMEs entrevistadas establecen que no recurren a financiamiento tradicional ante la posible imposibilidad de pago, particularmente en el caso de préstamos bancarios.

Al momento de elaborar esta investigación, se pudieron ver plasmados diversas limitaciones las cuales, la condicionaron en diferentes aspectos. Una limitación que se presentó, es el contexto de pandemia mundial por el coronavirus (COVID-19), lo que dificultó al entrevistador, poder llevar adelante las entrevistas. Para ello se recurrió al dialogo por el canal electrónico, con la utilización de emails, como también, llamadas telefónicas, porque las PyMEs no contestaban debido a algunas habían cerrado su local. Esto generó que la muestra fuera limitada, pudiendo acceder solo a cinco PyMEs, la que resulta escasa para representar los miles de PyMEs existentes en Chubut y, por lo tanto, menos en Argentina. Para finalizar con las limitaciones, las cinco PyMEs entrevistadas, nombraron el contexto socio-económico que atraviesa el país constantemente, la actual crisis por el coronavirus, que junto al desconocimiento de las nuevas formas de financiamiento provocaron una dificultad a la hora de querer acceder al financiamiento adecuado y poder ver, con claridad, las opciones que pueden contemplar para su utilización, lo que pudo haber provocado un sesgo en las respuestas obtenidas.

Respecto a las fortalezas de la investigación, se puede destacar el grado de importancia que las PyMEs le atribuyen al financiamiento, como herramienta que permite el crecimiento de las mismas, sobre todo en el contexto actual del país. Los posibles cambios de las leyes y restricciones de un momento a otro por la economía que en el país se pueden operar, generó un interés beneficioso y buena predisposición para la participación de la entrevista generando un clima agradable para llevar adelante su ejecución, a pesar del contexto generado por el ya nombrado virus. Una última fortaleza, es lo generado a los entrevistados, lo cual es la incitación o motivación para conocer más sobre las herramientas de financiación y alternativas no tradicionales. Estas herramientas fueron explicadas y detalladas hacia ellos, para poder crear una opinión válida para la

utilización de este trabajo final de grado. Cabe destacar, que en el caso de las PyMEs familiares 1 y 4 decidieron analizar la utilización de alguna de estas herramientas luego de exponer las facilidades y ventajas en el empleo de las mismas, lo cual puede producir un cambio en sus propias finanzas, si alguna de estas se puede llegar a utilizar.

Debido a estos resultados, se puede llegar a la conclusión, de que principalmente, para poder concretar una estrategia de financiamiento exitosa, se debe partir del conocimiento de todas las herramientas existentes, ya que sin este conocimiento, se pueden llegar a perder oportunidades de financiamiento y de crecimiento simplemente por no tenerlas en cuenta, lo cual es crucial en situaciones de contexto de crisis como los que ha transitado en la vida económica de la República Argentina o la provocada por la pandemia de coronavirus.

Una vez conseguido este conocimiento, es mucho más accesible obtener el financiamiento que se necesita para poder seguir con la vida de la PyME familiar, ya que se tienen en mente, las posibilidades que brinda cada herramienta con sus respectivos beneficios y riesgos.

Como recomendación principal y general para las PyMEs familiares entrevistadas, es el de crear, el conocimiento para poder estar informadas sobre todas las posibles fuentes o herramientas que pueden utilizar y así poder optimizar sus estructuras de financiamiento sin tener que optar por herramientas, que podrían convertirse en deudas impagables.

Como segunda recomendación, se aconseja mantener los recursos propios como una fuente de financiación principal, ya que, como primer punto esta no genera deuda y además utilizándola de base para la PyME familiar, crear valor agregado, por ejemplo,

para expandirse, la creación de un nuevo producto o simplemente diferenciarse entre la competencia. Asimismo, se han establecido, desde el gobierno nacional, líneas de financiamiento a tasa subsidiaria, siendo las propuestas más favorables para las PyME familiar, las que se exponen a continuación:

Tabla 8:

Líneas de Crédito para PyME a tasa subsidiaria:

Líneas de crédito	Destino	Tasa
Línea MiPyME Plus	Empresas con calificación crediticia y situación 1 o 2 en la central de deudores al 20 de marzo.	24%
Línea MiPyME Plus	Empresas que quieran invertir en bienes de capital y las del rubro de construcción,	30%
Línea MiPyME Plus	Empresas que quieran financiar capital de trabajo	35%
Líneas de financiamiento del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)	Destinada a inversión productiva.	La tasa no mayor al 24%, para los primeros dos años y estará subsidiada durante tres años por el Fondo Nacional de Desarrollo Productivo (FONDEP).
Líneas de financiamiento del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE)	Destinada a la Internacionalización de Pymes, para créditos de prefinanciación de exportaciones.	<ul style="list-style-type: none"> - primeros exportadores o que no realizaron exportaciones en los últimos 3 años: monto hasta u\$s200.000, a una tasa del 4%. - exportadores frecuentes: monto hasta u\$s300.000, a una tasa del 4,5%.

Fuente: Elaboración propia

Para futuros trabajos, es conveniente:

- Ampliar la muestra: al incluir más integrantes a la muestra permitirá que sea más representativa. De esta forma se podrá experimentar algunos cambios en la estructura de financiamiento de cada integrante, y analizar si es aplicable a todo tipo de PyME y no una cierta cantidad reducida de

personas como es las creencias de las entrevistadas. Esto podría llegar a cambiar el conocimiento de los representantes de las PyMEs y crear nuevas oportunidades, e indirectamente generar un mercado más competitivo.

- La inclusión de PyMEs de diferentes partes del país: permitiría obtener resultados más específicos en relación a las realidades de cada zona del país.
- Como una última propuesta a futuras líneas de investigación, se recomienda indagar sobre las nuevas formas de financiarse, enfocando la investigación en herramientas que están todavía en desarrollo o no tan conocidas como por ejemplo las ICO y las criptomonedas que las mismas podrían llegar a jugar un papel importante en un futuro tal vez no tan lejano.

Referencias

- AFIP. (s.f.). *AFIP PyMEs*. Recuperado el 30 de Agosto de 2020, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Arzuaga, G. (2018). *Criptomonedas: Las mejores estrategias para invertir en bitcoins, ICO y tokens*. Argentina: Penguin Random House Grupo Editorial Argentina. Recuperado el 26 de Octubre de 2020, de https://books.google.com.ar/books?id=AXxgDwAAQBAJ&dq=financiarse+con+criptomonedas&hl=es&source=gbs_navlinks_s
- CAME. (11 de Julio de 2018). *Confederacion Argentina de la Mediana Empresa*. Recuperado el 07 de Septiembre de 2020, de <http://redcame.org.ar/novedades/9009/el-gobierno-reglament-la-ley-de-fomento-para-las-pymes>
- CAME. (20 de Agosto de 2020). *CAME Confederación Argentina de la Mediana Empresa*. Recuperado el 07 de Septiembre de 2020, de <https://redcame.org.ar/novedades/9885/segun-una-encuesta-de-came-el-594-de-las-pymes-debio-endeudarse-por-la-pandemia>
- Colppy. (29 de Enero de 2019). *Blog Colppy*. Recuperado el 04 de Septiembre de 2020, de <https://www.colppy.com/blog-colppy/el-potencial-de-las-pymes-en-america-latina/#:~:text=M%C3%A1s%20del%2099%25%20de%20las,%2C%20Colombia%2C%20M%C3%A9xico%20y%20Per%C3%BA>.
- Fundación Observatorio Pyme. (23 de Septiembre de 2018). *Fundación Observatorio Pyme*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2020, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/las-pyme-diversificaron-las-fuentes-de-financiamiento-durante-la-ultima-decada-mito/>
- García Cano Mora, J. L., Cantellano Rodríguez, H., & Perroni Rocha, E. (2017). *El entorno económico de los negocios en México, la importancia de las PYMES en el comercio exterior*. México: Ameeci. Recuperado el 02 de Septiembre de 2020, de <https://books.google.com.ar/books?id=nEXODwAAQBAJ&pg=PA27&dq=imp>

ortancia+de+pymes+espa%C3%B1a&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiWqPmJgszrAhUTA9QKHWUGAtAQ6AEwAXoECAIQAg#v=onepage&q=importancia%20de%20pymes%20espa%C3%B1a&f=false

Gobierno de Argentina. (2020). *argentina.gob.ar*. Recuperado el 07 de Septiembre de 2020, de Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP): <https://www.argentina.gob.ar/atp>

Hernandez Sampieri, R. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. Mexico: McGraw Hill Mexico. Recuperado el 07 de Septiembre de 2020, de chrome-extension://ohfgljdgelakfkefopgklcohadegdpjf/http://observatorio.epacartagena.gov.co/wp-content/uploads/2017/08/metodologia-de-la-investigacion-sexta-edicion.compressed.pdf

Liendo, M. G., y Martínez, A. M. (Noviembre de 2001). *Google Academico*. Recuperado el 06 de Septiembre de 2020, de chrome-extension://ohfgljdgelakfkefopgklcohadegdpjf/http://rephip.unr.edu.ar/bitstream/handle/2133/8044/Liendo%2C%20Martinez_asociatividad.pdf

Lopez, P. (11 de Abril de 2020). *El Cronista*. Recuperado el 27 de Octubre de 2020, de <https://www.cronista.com/economiapolitica/Coronavirus-220.000-pymes-se-anotaron-para-recibir-el-auxilio-estatal-en-medio-de-la-cuarentena---20200410-0003.html>

Martino, G. (25 de Marzo de 2018). *LA NACIÓN*. Recuperado el 12 de Septiembre de 2020, de <https://www.lanacion.com.ar/economia/las-pymes-son-el-motor-de-la-argentina-nid2119790/>

OCDE. (2020). *Panorama de las Administraciones Públicas América Latina y el Caribe 2020*. Ciudad de México: OECD Publishing. Obtenido de https://books.google.com.ar/books?id=j2rXDwAAQBAJ&pg=PA160&dq=pymes+en+america+latina+2020&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiq16n_uM7rAhX-J7kGHaQZA5YQ6AEwAHoECAMQAg#v=onepage&q=pymes%20america%20latina%202020&f=false

Rod, A. (2016). *40 Formas de Aumentar tu Capital* (Kindle ed.). Luz De Leon. Recuperado el 05 de Septiembre de 2020, de https://books.google.com.ar/books?id=phOECwAAQBAJ&pg=PA34&dq=formas+de+financiamiento+de+nuevos+negocios&hl=es&source=gbs_toc_r&cad=4#v=onepage&q=formas%20de%20financiamiento%20de%20nuevos%20negocios&f=false

Van Hoof, B., y Gómez, Henry. (2015). *Pyme de Avanzada: Motor del desarrollo en America Latina*. Colombia: Ediciones Uniandes-Universidad de los Andes. Obtenido de <https://books.google.com.ar/books?id=KdhdDwAAQBAJ&pg=PR16&dq=importancia+de+pymes+latinoamericanas&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwiHs5KwjczrAhU5HrkGHfmcBAQQuwUwBHoECAQQCA#v=onepage&q=importancia%20de%20pymes%20latinoamericanas&f=false>

Anexos

Anexo I: Documento de consentimiento informado.

La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21.

La meta de este estudio es _____. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas.

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

Anexo II: Guía de cuestionario

1. Datos sobre el entrevistado: Puesto y actividades que desarrolla, ¿El entrevistado estuvo desde los comienzos de la empresa?
2. Datos sobre la PyME familiar: Rubro, actividad principal, localización ¿Cómo se creó la PyME familiar? Cantidad de sucursales, indagar sobre breve historia de esta, cantidad de empleados, como está conformada (familiarmente), facturación anual aproximadamente, definir figura jurídica
3. Relación con financiamiento: ¿Tuvieron un plan para financiarse al comienzo de la actividad y cuáles fueron las principales fuentes? ¿Y en la actualidad? ¿Qué pensas de tu estructura de financiación actual? dificultades que se le presentaron referidas a la financiación, ¿cuál es el momento donde más financiación se necesitó? ¿Tenía conocimiento sobre las posibilidades de financiamiento? ¿Cómo impacta este en la toma de decisiones? ¿Tenías conocimiento sobre financiamiento no tradicional como el crowdfunding, mercado de capitales, ángel de capital, modelo asociativo?, si los conoces ¿fue aplicado? Lo ves factible a usar en el futuro, en momentos de incertidumbre e inestabilidad ¿de qué forma pudieron seguir produciendo sin afrontar pérdidas significativas?, principales motivos para solicitar un crédito, ¿Qué importancia tuvo el financiamiento externo para la PyME familiar?
4. Actualidad en pandemia: ¿De qué forma se financia para producir y seguir compitiendo la PyME familiar? ¿Utilizo algún programa del gobierno? ¿Cuáles? ¿Tomo préstamos o deudas que afrontar que pueden ser contraproducentes en el futuro u otras deudas como contra proveedores, impuestos, etc.?
5. Opinión libre sobre el tema en cuestión.