

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

**“Financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad en Corrientes
Capital, 2021”**

**“Financing of family SMEs in a context of instability in Corrientes, the capital
city, 2021”**

Autor: Veira, Jorge Eduardo

D.N.I.: 25.250.559

Legajo: VCPB 03851

Director de TFG: Salvia, Nicolás

Ciudad de Corrientes, Provincia de Corrientes

Argentina, julio 2021

Resumen

La investigación es el instrumento utilizado para la exploración del conocimiento y la verdad, para poder crear líneas de acción que permitan generar contenidos de calidad y sean un aporte para todas las pymes familiares. En esta oportunidad la investigación consistió en identificar las fuentes de financiamiento que se ofrecen en la provincia de Corrientes. Fue de tipo descriptiva, con enfoque cualitativo, se utilizó un diseño no experimental. Para realizarla, se tomó una muestra de cinco empresas que se encuentran en distintos sectores de servicios, de producción y comerciales en esta provincia. Tuvo un alcance explicativo, a través de entrevistas con los propietarios y con las personas encargadas de las finanzas de las pymes, buscando entender, desde la perspectiva de los entrevistados, como toman las decisiones las organizaciones en tiempos de crisis. Los resultados que se obtuvieron muestran que las empresas concuerdan en sus principales fuentes de financiamiento. La mayoría de las empresas entrevistadas desconocen la diversidad de créditos promovidos por el gobierno nacional y provincial para apuntalar en el crecimiento económico de estas.

Palabras claves: instrumento, financiamiento, crisis, créditos, crecimiento.

Abstract

Research is the instrument used for the exploration of knowledge and truth, in order to create lines of action to generate quality content and be a contribution to all family SMEs. In this opportunity the research it consisted of identifying the sources of finance offered in the province of Corrientes. The study carried out was descriptive, with a qualitative approach, and a non-experimental design was used. A sample of five companies from different sectors, such as service, production and commercial in this province was taken for the study. It had an explanatory scope through interviews with the owners and with the people in charge of the finances of the SMEs, seeking understand, from the perspective of the interviewees, how the organizations make decisions in these times of crisis. The results obtained show that the companies agree on their main source of financing. Most of the companies interviewed were unaware of most of the diversity of credits promoted by the national and provincial governments to support their economic growth.

Keywords: instrument, finance, crisis, credits, growth.

Índice

Introducción.....	1
Métodos	16
Diseño	16
Participantes.....	16
Instrumentos.....	18
Análisis de datos	18
Resultados.....	19
Discusión	24
Referencias	34

Introducción

Las Pymes (pequeñas y medianas empresas) en la República Argentina representan el motor de la economía y son las generadoras de la mayor fuente de trabajo en todo el territorio argentino, algunas con presencia en mercados internacionales dentro de Sudamérica y otras en países europeos. En la provincia de Corrientes, ubicada en el nordeste argentino con una población superior al millón de habitantes, encontrándose una gran variedad de empresas de diferentes rubros, como lo son: citrus, tabaco, yerba mate, té, algodón, arroz (INDEC, 2021).

No hay una definición universal para pequeña y mediana empresa, dicha definición va a ir variando según el país donde se hayan constituido, contexto temporal, actividad a desarrollar y etapa del ciclo de vida. Es por esto que considera que la condición de Pyme es determinada en el país a través del Ministerio de Economía quien establece cómo se irán agrupando cada unidad productiva de acuerdo con la actividad, al personal empleado, volumen de ventas, ingresos anuales, etc. Se analiza la forma de acrecentar la productividad para impulsar el crecimiento y llegado el caso de alguna dificultad, encontrar los recursos necesarios disponibles (Correa, 2010).

Las pymes tienen una gran importancia, ya que emplean el 70% de los trabajadores de la economía del país, y abastecen el mercado interno de este. Del mismo modo este sector agrupa el 98% de las empresas privadas del país, generando uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44% del producto bruto interno. Las decisiones no solamente son afectadas por el contexto macroeconómico y sus políticas, sino también por sus recursos humanos en cuanto a sus decisiones y capacidad de nivel gerencial debida a que el aspecto familiar también es tenido en cuenta, lo que le da otro dinamismo al comportamiento y las decisiones de las pymes familiares (Beltrán, 2019).

La secretaria de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción (2020) establece la nueva clasificación de los límites de facturación anual por sector para determinar qué empresas pertenecen a la categoría de las pymes. La elevación del límite en la facturación anual se tomó en consideración las descripciones propias de los distintos sectores y el avance de los mismos. Se encontrarán dentro de la categoría pyme, ya sea como micro, pequeña o mediana empresa, aquellas empresas cuyas ventas anuales no superen los siguientes valores:

Tabla 1

Clasificación de Pymes según su facturación

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	24.999.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	14.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana Tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana Tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Ministerio de desarrollo Productivo, 2020.

Tabla 2

Clasificación de Pymes según la cantidad personal ocupado

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

Fuente: Ministerio de desarrollo Productivo, 2020.

Para que esas Pymes logren ser una realidad necesitan un emprendedor que es aquella persona que tiene una visión de negocio y cuenta con un determinado capital económico propio para iniciarlo. Pero no solamente se vale de un capital propio sino también de distintas líneas de financiamiento que le permiten emprender una Pyme (Sahie Mena, 2010).

Según el Informe de panorama productivo, evolución de los principales indicadores de la actividad productiva elaborado por el Ministerio de Desarrollo Productivo; Argentina termina el 2020 más parecido a cómo lo comenzó. Tras caer el

récord histórico de 26% entre febrero y abril, la economía argentina se ha ido recuperando mes tras mes; para septiembre (último dato disponible), la caída respecto a febrero se había reducido al 7%. De este modo, el 74 % de lo perdido en el peor momento económico de la pandemia ya se recuperó (Nación, 2020).

Las empresas familiares son diferentes en una serie de aspectos de las empresas no familiares. En estas empresas familiares, su fundador tiene que poder evaluar las dinámicas bajo las cuales se rige la familia y la firma a la hora de tomar una decisión, se necesitan adquirir ciertas habilidades que permiten adaptar estrategias para que la firma pueda crecer. Continuando con esta línea él entiende a la “empresa familiar como aquella que está influenciada por una familia o por un vínculo familiar” (Leach, 1993, p.21).

Como explica el autor citado en el párrafo anterior, destaca una serie de ventajas con las que cuentan las empresas familiares:

- Compromiso.
- Conocimiento.
- Flexibilidad en el trabajo, tiempo y dinero.
- Planeamiento a largo plazo.
- Cultura estable.
- Velocidad en la toma de decisiones.
- Confiabilidad y orgullo.

Siguiendo con el financiamiento de las pymes en los momentos de dificultad, en un contexto de crisis económica, los directivos de las Pymes prefieren autofinanciarse, ya que les resulta difícil conseguir financiamiento bancario a largo plazo y bajo costo, debido a que las empresas más pequeñas son consideradas riesgosas y deben cumplir una serie de requisitos por demás exigentes. Ante una economía financiera con una alta volatilidad este problema se profundiza aún más. Ante este marco las empresas consideran que un mayor acceso a financiamiento les permite optimizar decisiones financieras, lo que aumentaría la inversión, la productividad y el crecimiento de las empresas (Correa, 2010).

Argentina está pasando por un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años, el cual no solo genera dificultades económicas para sus ciudadanos, sino que también afecta a toda su economía. Uno de los sectores más golpeados es el de las pymes familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir. Por eso las fuentes de financiamiento poseen una gran

importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables (Di Pace, 2019).

Durante 2020 cerraron en todo el país 90.700 locales y 41.200 pymes, lo que generó que unos 185.300 trabajadores quedarán afectados, según una encuesta realizada por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME). Las cinco provincias más afectadas por los cierres fueron Chubut, con una tasa del 34%; Córdoba, con 25,4%; Neuquén, con un 25,2%; Tierra Del Fuego, con 21,2% y Santa Cruz, con una tasa del 18,8%. Así surgió de un relevamiento realizado por la CAME entre el 1 y el 18 de diciembre en 39 ciudades de las 23 provincias del país y CABA. En cambio, el NOA fue la zona menos perjudicada, con 11,5%. En el caso de las galerías, hay provincias como Chubut con el 77,6% de locales cerrados; La Pampa con 63,6% o Formosa con 55%. En el otro extremo se ubica Salta con solo 9,1% o Corrientes con 10,6%. (IProfesional, 2020).

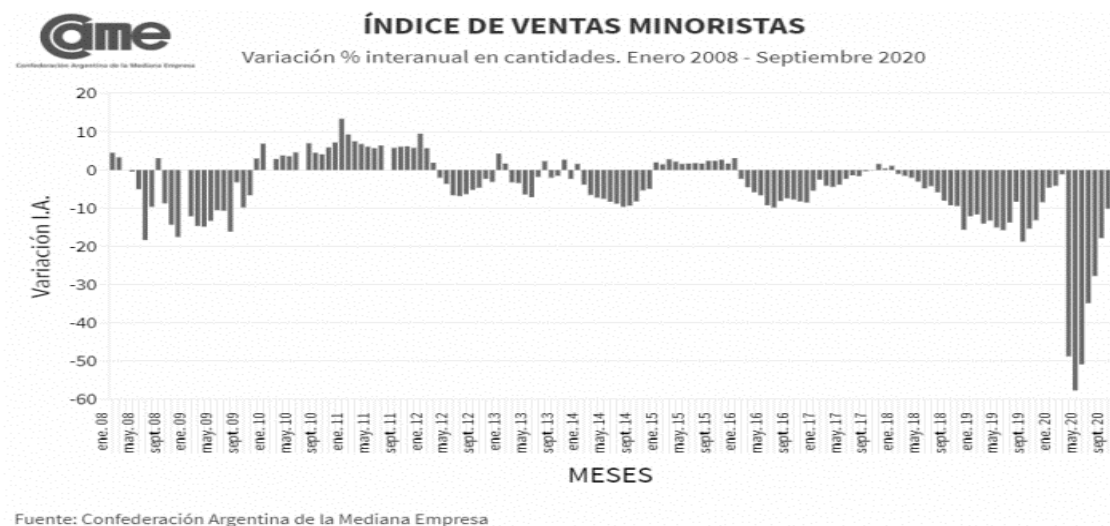
Según la Asociación de la producción, industria y comercio de Corrientes (APICC, 2020) la caída de las ventas en la Región Litoral estuvo en el orden de entre el 35 / 38%, estando por debajo de la caída a nivel nacional que estuvo rondando el 40% en comparación al 2019.

El problema de la inversión a través de la exploración de ayuda a capitales públicos o privados son similares en todo el mundo, independientemente del tipo de política que tengan en cada uno de los países, debido a que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (O.C.D.E.) observa la evolución del financiamiento de la deuda de capital, en el ambiente donde está inserta las pymes y las políticas de los gobiernos que se conceden. En América Latina se analiza la forma de acrecentar su productividad para así impulsar el crecimiento de las mismas y llegado el caso de presentarse alguna dificultad, encontrar los recursos disponibles necesarios (Rojas, 2017).

Según la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME, 2020) hubo un descenso del 10,1% en las ventas incluyendo las ventas online. Esta situación viene con una caída de años anteriores rondando el 23%. Los rubros más afectados por la crisis son las joyerías, perfumerías, calzados, etc. y los menos afectados son la construcción, alimentos y farmacia.

Figura 1

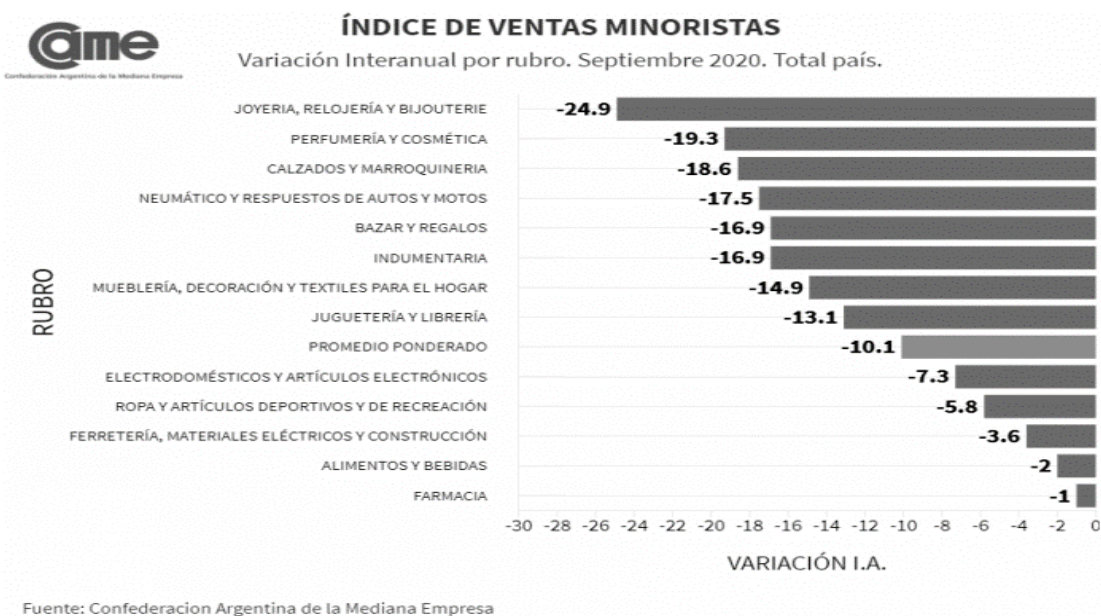
Índice de ventas minoristas desde enero 2008 a septiembre 2020



Fuente: Recuperado de Came (2020).

Figura 2

Índice de ventas minoristas por rubros



Fuente: Recuperado de Came (2020).

Siguiendo con el Informe de panorama productivo, evolución de los principales indicadores de la actividad productiva, elaborado por el Ministerio de Desarrollo

Productivo; Una forma de ver el impacto de la pandemia a nivel regional es ver qué porcentaje de los empleadores de cada provincia que accedieron al programa Asistencia al trabajo y la Producción (ATP). Cerca de 300 mil empleadores fueron beneficiarios de al menos un ATP, lo que equivale a un poco más del 50% del total. Esta cifra se puede incrementar un poco más si se incluye las empresas que se beneficiaron con la postergación/reducción de las contribuciones patronales (parte del programa ATP). Entre las provincias que menor uso dieron al programa ATP se encuentran Formosa, Corrientes, Chaco y Entre Ríos, donde el porcentaje rondó entre el 40% y 55% (Nación, 2020).

Tabla 3

ATP (salarios y tasa cero), IFE y créditos al 24 % por región

MONTOS ABSOLUTOS EN MILLONES DE PESOS							
Región	ATP Salarios	IFE	Subt no reemb	Tasa 24%	ATP Tasa 0	Subt Crédito	Total
Centro	73.290	106.449	179.738	228.925	40.063	268.988	448.726
Cuyo	4.692	12.524	17.216	13.353	2.491	15.844	33.060
NOA	5.047	28.258	33.305	17.332	2.991	20.323	53.628
NEA	3.334	22.501	25.385	11.75	2.588	14.338	39.723
Patagonia	6.327	7.499	13.826	11.550	2.228	13.779	27.605
Total	92.689	176.781	269.470	282.910	50.362	333.272	602.741
MONTOS PER CÁPITA DE PESOS							
Región	ATP Salarios	IFE	Subt no reemb	Tasa 24%	ATP Tasa 0	Subt Crédito	Total
Centro	2.471	3.589	6.060	7.719	1.351	9.070	15.130
Cuyo	1.430	3.819	5.249	4.071	760	4.831	10.080
NOA	889	4.977	5.866	3.053	527	3.580	9.446
NEA	795	5.260	6.056	2.803	617	3.420	9.476
Patagonia	2.462	2.918	5.380	4.495	867	5.362	10.742
Total	2.043	3.896	5.938	6.235	1.110	7.345	13.283

Fuente: Elaboración propia con base en datos de CEP XXI sobre la base de AFIP Producción (2020).

Otra herramienta que el gobierno nacional brindó a las pymes es el Programa de Recuperación Productiva (REPRO) que se utilizó como herramienta para sostener aquellos sectores que presentaban dificultades económicas. El beneficio consistía en el pago de una suma de dinero que se les pagaba a los empleados a cuenta del pago de remuneraciones de aquellas empresas previamente inscriptas en él (REPRO). Las sumas de dinero de este programa tienen distintas escalas de acuerdo al sector en donde la empresa se desenvuelva:

- Afectados no críticos hasta \$ 9.000
- Críticos hasta \$ 12.000
- Sector Salud hasta \$ 18.000

Pero por una disposición transitoria el monto que recibían las empresas encuadradas en el sector crítico fue elevado hasta los \$18.000 (REPRO, 2021).

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Les permiten mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables.

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

Se pueden clasificar según distintos criterios.

(1) Según su propiedad:

Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa.

Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa y generan deudas.

(2) Según su vencimiento:

(a) A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.

(b) A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.

(3) Según su procedencia:

(a) Fuentes de financiamiento internas:

- Resultados no distribuidos.
- Aportes de los socios.

- Reservas.

(b) Fuentes de financiamiento externas

- Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
- *Leasing*: “En el contrato de 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 una opción de compra por un precio”.
- *Factoring*: hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos.
- Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticipar el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (art. 1409, Código Civil y Comercial de la Nación).
- *Confirming*: también conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acredor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- *Crowdfunding*: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma. Hay distintos tipos de inversión o capital que son cuando los aportantes invierten en un proyecto a cambio de participaciones. De préstamos cuando los aportantes realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados. Las recompensas son cuando las personas realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de interés. De donaciones son cuando se realizan donaciones a causas que le interesan a los aportantes como proyectos culturales (libros, discos musicales, películas, series, documentales, etc.); proyectos sociales son las asociaciones, fundaciones; proyectos empresariales son las pymes, artesanos, nuevos productos y servicios; proyectos educativos con las investigaciones, proyectos de fin de carrera, etc.; proyectos deportivos son deportivas individuales, instituciones (Crowdfunding, 2017).

- **Financiamiento público:** recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

El funcionamiento de esa fuente de financiamiento depende del tipo de *crowdfunding* que hayamos elegido. Las fases principales son las siguientes: primero el emprendedor envía su proyecto o idea de empresa a una plataforma *crowdfunding*, la cual generalmente es online, para ser candidato a la financiación. Para que su proyecto pueda ser valorado, se lo puede describir, se puede indicar la cantidad necesaria de financiación, se puede especificar el tiempo con el que se cuenta para recaudar los fondos, etc. Como segundo término la valoración del proyecto, la comunidad o la propia plataforma se encargan de valorar el proyecto. En tercer término, se publica en la plataforma el proyecto por el tiempo indicado en la candidatura. Es el periodo de tiempo del que dispone la gente para invertir. En cuarto término, durante este periodo de tiempo en el cual el proyecto se encuentra publicado, se promociona al máximo para conseguir la financiación. Y por quinto y último término el cierre del proyecto una vez finalizado el plazo establecido, se cierra el proyecto y se comprueba la financiación recibida (Finance, 2015).

En el país, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Se puede visualizar esta tendencia mediante los siguientes datos extraídos del informe Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2017); se muestra cómo financiaron las pymes industriales manufactureras en el período 2007-2016.

Tabla 4

Como se financiaron las pymes a través de los años

Formas de financiamientos	Períodos					
	2007	2009	2011	2014	2015	2016
Recursos propios	66%	64%	55%	63%	54%	68%
Financiamiento bancario	22%	21%	31%	27%	35%	22%
Financiamiento con proveedores	7%	8%	8%	3%	3%	5%
Financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros financiamientos	5%	7%	6%	7%	8%	5%

Fuente: Elaboración propia con base en datos de Fundación Observatorio Pyme (2017).

Siguiendo estos datos se observa que la segunda fuente de financiamiento más utilizada es el financiamiento bancario, ya sea público o privado.

En cuanto al financiamiento bancario se encuentra con una variada oferta en el mercado:

- BBVA: Cuenta con la línea de crédito *Leasing* para la compra del 100 % de un bien con el IVA incluido, pagar este IVA en forma diferida a lo largo del crédito para tener un control del crédito fiscal. Pagado en cuotas de tasa fija o variable desde 19 y hasta 120 meses para su devolución (BBVA, 2021).
- Banco de Corrientes: Ofrece el crédito “Línea Pymes” con créditos que van desde los \$4.800.000 a los \$568.300.000 dependiendo de la actividad y tipo de organización estructural de la Pyme; dicho crédito es para la adquisición de capital de trabajo con un plazo de devolución de 36 meses (Corrientes, 2021).
- Banco Santander: Este ofrece “Líneas Mi Pyme” para la financiación de sueldos, compra de insumos, mercadería, adquirir tecnología para el teletrabajo, compra de bienes de capital. El cupo con el que cuenta es de hasta \$1.000.000.000 con una tasa del 33 % hasta en 12 meses. Las cuotas son fijas y consecutivas de forma mensual, trimestral o semestral (Santander, 2021).
- Banco Galicia: Este banco a diferencia de los anteriormente mencionados se encuentra un crédito “Préstamo con Aval de una Sociedad de Garantía Recíproca” destinado a capital de trabajo y proyectos de inversión a devolver hasta en 48 cuotas en forma mensual, trimestral o semestral con un sistema de amortización alemán. Se debe contar con el aval de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR) que trabaje con el banco. Una desventaja de este crédito es que es necesario ser cliente del banco para acceder al mismo (Galicia, 2021).
- Banco ICBC: Este proporciona *Leasing* financiando el 100% del bien a mediano y largo plazo con la posesión inmediata del bien con el pago de la primera cuota. Las cuotas pueden ser mensuales, trimestrales o semestrales (ICBC, 2021).
- *The Capita Corporation*: En este banco se encuentra “Mi Leasing” financia el 100 % del bien a devolver con una financiación a largo plazo de hasta 60 meses, con una cuota fija (CORPORATION, 2021).
- Banco Patagonia: Este ofrece *Patagonia Leasing* y a diferencia de los anteriores acá se pudo encontrar una variedad de oferta en cuanto a lo que respecta de las

prestaciones, ya que no solamente financian la compra de un bien (movilidad) sino que también se puede financiar bienes tecnológicos (computadora, equipos telefónicos, impresoras, copiadoras) como también bienes intangibles (marcas, patentes, software, licencias entre otros) (Patagonia, 2021).

- Banco Macro: Este ofrece *Leasing* financiando la compra de un bien hasta en 61 meses con una tasa fija o variable con un pago de un canon mensual, trimestral o semestral operando en pesos o dólares (Macro, 2021).

Dentro de las herramientas proporcionadas por el Gobierno Nacional para apalejar la crisis se encuentra el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) que es una de las herramientas para cuidar el trabajo, garantizar la producción y amortiguar el impacto económico generado por la crisis del Covid-19. Está destinado a empresas de todos los tamaños, empleados, monotributistas y autónomos. Donde el estado pagará hasta dos Salarios Mínimos Vital y Móvil por empleados a las empresas que realicen actividades consideradas críticas y cuya facturación de septiembre 2020 haya caído en comparación al mismo mes del 2019 (Gobierno de Argentina, 2020).

Los fideicomisos financieros (FF) son una herramienta que le admite al inversor participar de un proyecto o de un cobro futuro determinado a través de una colocación de deuda o de una participación de capital. Permite separar, del patrimonio de la empresa, activos tales como cosas muebles o inmuebles, créditos personales, leasing, títulos cambiarios (pagaré, letra de cambio, cheque, etc.), derecho a cobro, etc. Estos bienes se desvían del riesgo comercial de la empresa y se emitan valores negociables, garantizando el repago de los mismos con el flujo de fondos generado por esos activos determinados. Un FF podía originarse ante el impedimento de obtener créditos por la vías convencionales, o por la inconveniencia para hacer oferta pública a través de la emisión de otro valor negociable (BBVA, 2021).

Otra herramienta implementada fue el Crédito a Tasa Cero para Monotributistas y Autónomos con un monto de hasta \$150.000 acreditados como saldo en una tarjeta de crédito en tres cuotas mensuales y consecutivas en donde se le descontará el pago de la obligación impositiva, previsional prevista para los regímenes simplificados y autónomos. Dicho crédito será devuelto en un mínimo de 12 cuotas y en un máximo de 18 cuotas fijas sin interés y con 6 meses de gracia desde su otorgamiento (Gobierno de Argentina, 2020).

Siguiendo con las medidas adoptadas por el Gobierno Nacional para hacerle frente a la crisis se presentaron una serie de herramientas que ayudaron a mantener la economía y que la caída sea lo menos estrepitosa posible según Productivo (2020):

- Créditos para el capital de trabajo.
- Financiamiento para inversiones
- Créditos del BICE para Mí Pymes
- Prórroga de moratoria Pyme
- Programa de apoyo al sistema productivo nacional.
- Créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24 %
- Extensión de Ahora 12
- Precios máximos de referencia
- Suspensión temporaria del corte de servicios por falta de pago
- Congelamiento de alquileres y suspensión de desalojos
- Suspensión del cierre de cuentas bancarias
- Extensión del plazo para presentar cheques
- Suspensión de la comisión por extracción en cajeros automáticos
- Medidas para exportaciones e importaciones
- Medidas para el sector hidrocarburo
- Red de asistencia digital para Pymes
- Medidas para establecimientos comerciales
- Protocolos de seguridad e higiene para el sector industrial para el sector industrial (Productivo, 2020).

En el Informe especial: Necesidades y Fuentes de financiamiento en Pymes industriales (Pyme, 2020). Para enfrentar la crisis del coronavirus, además de solicitar la ayuda del gobierno los empresarios están acordando con los empleados reducciones de horas en las jornadas laborales, reducciones salariales. De igual manera todas estas medidas adoptadas por las empresas, los aportes del Estado son suficientes para paliar o mitigar los efectos de la crisis (Pyme, 2020).

Desde el Gobierno de Corrientes se han articulado distintos programas para recuperar la economía de la provincia en los sectores más vulnerados ante esta situación, el ministro Sebastián Slobayen el programa Turismo somos todos, para asistir a los

prestadores del servicio turístico, con medidas que incluye líneas de crédito, descuentos sobre la tarifa fija de DPEC, entre otras (Gobierno de Corrientes, 2020).

Las empresas fondean sus activos con fondos propios. Siguiendo con esta línea en su documento Acceso al financiamiento de las Pymes en Argentina: Estado de situación y propuestas de políticas manifiesta que el hecho de que las empresas cuenten default. Esto lleva a los acreedores a que eleven el costo de los fondos, exijan garantías reduciendo el monto y plazos de devolución de los créditos (Bebczuk, 2010).

En su trabajo final por su parte, Rojas (2015) muestra que existen una serie de obstáculos que las empresas deben sortear a lo largo de su existencia; entre los más destacados menciona:

- Administración tributaria.
- Acceso al financiamiento.
- Prácticas del sector informal.
- Inestabilidad política.
- Legislación laboral.

Con respecto a la administración tributaria en Argentina es el principal obstáculo para las empresas, dado que la presión tributaria condiciona mucho la vida de estas. Luego el acceso al financiamiento ocupa el segundo lugar. En tercer lugar, se encuentra la competencia desleal o sector informal donde las empresas que cuentan con sus empleados registrados son las más afectadas debido al cumplimiento de las normas impositivas y laborales haciendo difícil de sostener en épocas de crisis (Rojas, 2015).

Ahondando más en tema de Pymes familiares Barone (1999) menciona en su Trabajo de Postgrado El Empresario Pyme Familiar, de que las relaciones entre la familia y la empresa traen conflicto en la mayoría de los casos al principio entre familiares que están en un mismo nivel jerárquico y luego se suele trasladar a en forma vertical hacia arriba o abajo, por eso es necesario establecer reglas claras, conocidas por todos, explicadas con detenimiento y claridad, para ello destaca una serie de bases a tener en cuenta a la hora de establecer estas reglas o normas dentro de la empresa.

- Educación necesaria
- Experiencia requerida
- Existencia de un puesto
- Edad

- Método de evaluación para ascensos
- Sueldos

Otro punto destacado de Barone (1999) es la necesidad de profesionalización dentro de la empresa familiar, ya que es una manera de solucionar potenciales conflictos de organización y el futuro hacia el cual pretende dirigirse la empresa. La profesionalización de hijos, y demás sucesores le van a permitir al empresario compartir responsabilidades permitiéndole centrarse en el liderazgo y visión del negocio. También se plantea que otros empresarios consideran que la profesionalización es un problema con lo cual no es viable incorporar profesionales, ya que deben ajustar los procesos a las nuevas necesidades y se le torna difícil al empresario poder delegar responsabilidades en terceros, ya que perciben ciertos temores como perder el control, la lealtad del personal.

En la Argentina, desde abril de 2018, la Comisión Nacional de Valores (CNV) reglamentó el sistema de financiamiento colectivo, y los lineamientos generales que se deberían tener en consideración al *crowdfunding*, con el objeto de hacer frente a los desafíos y exigencias de estas nuevas actividades, se estructura con base en los servicios financieros: plataforma de financiamiento colectivo, asesores financieros, canalizadores de órdenes de compra y venta, sistemas alternativos de transacciones (Fintech, 2019).

Esta ley permite un mayor desarrollo de esta fuente de financiamiento alternativa; tal como comenta Alejandro Consentino, vicepresidente de la Cámara Argentina Fintech: Es una muy buena ley, que se logró gracias al trabajo conjunto de la CNV, la secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción, la Cámara que se sumó después, y que se sometió a consulta pública (Ecos365, 2019).

Las leyes que regulan ese tipo de financiamiento otorgan seguridad acerca del proyecto que la empresa quiere llevar a cabo. Se trata de dejar la operación en manos del mercado y generar un ámbito de confianza entre ambas partes, inversores y emprendedores; ya que el proyecto no es algo que vaya a concretarse de repente.

Algunas plataformas a tener en cuenta a la hora de buscar financiamiento de este tipo son las siguientes:

- *Idea. Me*: esta plataforma nació en Chile y rápidamente se extendió a Argentina, Brasil, México, Colombia, Uruguay y EEUU. Es esta plataforma los colaboradores pueden hacer pequeños aportes y recibir luego una recompensa establecida de antemano por los emprendedores.

- *Kickstarter*: es la plataforma más grande, según la revista Forbes. Surgió en 2009 y ya financió más de 120 mil proyectos.
- *Crowdium*: es una plataforma de financiamiento colectivo dedicada exclusivamente a proyectos inmobiliarios en Argentina. Está pensada para que los pequeños y medianos inversores puedan participar e invertir desde cualquier lugar y en cualquier momento tanto en pesos como en dólares (Fintech, 2018).
- *MIA*: el Mercado de Innovación Argentina es una plataforma desarrollada por el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de la Nación, que responde doblemente a las necesidades del sistema científico-tecnológico argentino y a las tendencias actuales de gestión de la innovación en el mundo. Tiene como objetivo poner en valor conocimientos, competencias adquiridas e innovaciones desarrolladas en este país. (Mia, 2019).

Lo desarrollado plantea los siguientes interrogantes:

- ¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes familiares en la ciudad de Corrientes?
- ¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión?
- ¿Qué estructura de financiamiento adoptan las empresas familiares ante esta situación?
- ¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes familiares en la Provincia de Corrientes?
- ¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?

Es por ello que, se puede analizar que el objetivo general: que plantea estas incógnitas establece que: describir las herramientas de financiamiento más convenientes para las pymes familiares de la ciudad de Corrientes durante el año 2020, en el contexto de inestabilidad que las afecta.

Siendo de esta manera los objetivos específicos que se asocian, los siguientes:

- Identificar las formas de financiamiento que adoptaron las pymes familiares de la ciudad de Corrientes en tiempos de crisis.
- Examinar la conveniencia de mantener esa estructura, desde el punto de vista contable.
- Considerar las diferentes alternativas con las que cuentan las empresas familiares al momento de recurrir a alguna fuente de financiamiento pública o privada.

Métodos

Diseño

La investigación propuesta es de tipo descriptiva, es decir, se intentaron especificar las propiedades, características y rasgos importantes del fenómeno estudiado; en este caso, las de las estrategias de financiamiento que aplican las pymes familiares de la ciudad de Corrientes, Corrientes para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis. Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

Su diseño es no experimental, ya que no se manipulan las variables, se observan los fenómenos en la documentación seleccionada; la investigación es transversal debido a que recolecta los datos en un momento único en el tiempo, y se puede configurar como una referencia para estudios posteriores respecto a este asunto.

Participantes

La población se compone de la totalidad de las pymes existentes en la Ciudad de Corrientes, en la Provincia de Corrientes en el año 2021.

La forma de validar la hipótesis se realizará desde el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las empresas y de las razones que aducen los empresarios para utilizarlas. Con esta finalidad, se obtuvo un muestreo no probabilístico por conveniencia, voluntario, donde se encuestó a los titulares de 5 (cinco) empresas de la ciudad descrita con anterioridad, como así también a las personas encargadas de gestionarlas financieramente, esta muestra se da porque la cantidad de habitantes superan los 30.000 habitantes, ascendiendo a 399.202 habitantes según datos actualizados al 2020.

También se contactó a diferentes Ministerios para conocer sobre las medidas adoptadas en la ciudad de Corrientes durante el 2020, qué sectores fueron los más afectados y cómo se los ayudó.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, es decir que, apenas se obtenga un caso que se pueda utilizar, será utilizado.

Se contactó a diferentes Pymes de la ciudad de Corrientes para llevar a cabo una serie de entrevistas. Entre las Pymes participantes estuvieron:

La pyme 1 es una empresa familiar creada hace 8 años, formada por 8 empleados. Se dedica al rubro de venta al por mayor y menor de pinturas en toda la provincia de Corrientes. Fundada por tres hermanos que trabajan incansablemente para que la empresa crezca cada vez más, vendiendo sus productos a todo el interior de Corrientes, y abriendo varias sucursales.

La pyme 2 es una empresa familiar creada hace más de 27 años, venta de productos de ferretería formada por su dueño, su hijo, dos de sus nietos, ya son la tercera generación trabajando en la empresa, además de 4 empleados. Es especializada en máquinas y herramientas para todos los oficios. Es una empresa que creció día a día basándose en la honestidad y en el trabajo, atendida por sus propios dueños lo que le da al cliente la seguridad de poder concurrir a personas responsables ante cualquier eventualidad. Satisface la demanda de un mercado cada vez más exigente, con productos de excelente calidad en permanente innovación y con tecnología y prestaciones de avanzada, ofreciendo a sus clientes el mejor servicio pre y posventa.

La pyme 3 creada hace 18 años, se dedica a la venta de equipos de computación, periféricos, accesorios y programas informáticos. Atendido por su dueño, su hermano, cuenta además con 5 empleados. Se dedica a ofrecer soluciones creativas en informática para empresas, con más de dieciocho años en el rubro. El dueño fundador diseñó la organización, y lleva adelante la prestación del servicio. Provee e integra el hardware, software, la infraestructura de red y los servicios para diseñar, poner en marcha y dar soporte y servicio en forma integral a todo el Nordeste Argentino.

La pyme 4 es una empresa creada hace 15 años, se dedica a la venta de productos de iluminación. Su dueño, su esposa y dos hijos, además de 4 empleados, llevan adelante toda la logística de la empresa. Comprometidos en brindar un servicio de excelencia a cada uno de sus clientes y amigos, buscando ser cada vez más competitivos y completos para satisfacer los requerimientos de quienes los visitan.

La pyme 5 es una empresa creada hace 16 años, dedicada a la venta por mayor y menor de productos de maderas y corchos. Formada por su dueño y su hermana, actualmente lo ayudan 23 empleados. Fundada en 2005 se dedica al rubro de la construcción de madera, placas y construcción en seco, siendo líder en la región del Nea.

Para iniciar esta investigación fue muy importante describir el diseño, los objetivos de estudio, el alcance y el definir para qué serviría la información de este estudio, se enviaron mail y llamadas telefónicas para obtener la aprobación de sus dueños.

Instrumentos

Se contactó a las cámaras empresarias de la provincia de Corrientes, y a diferentes pymes u organizaciones de diversos tipos grupos societarios.

Se desarrolló un análisis cualitativo, utilizando documentación recogida en libros académicos, recortes periodísticos, informes, mediante buscadores como Google Académico, Scielo y Repositorios de Universidades, páginas del Gobierno Nacional, Provincial y Municipal.

Para empezar a hacer los registros de datos y obtener la información necesaria, se realizaron entrevistas semiestructuradas a diferentes propietarios de Pymes de la ciudad de Corrientes con base en los objetivos planteados (Anexo I). Además, se grabaron y transcribieron las entrevistas, y se les hizo leer y firmar el consentimiento (presentado en el anexo II).

Análisis de datos

Se realizaron análisis cualitativos, buscando obtener datos que se procesaran para obtener información, y que respondiera a las preguntas que se describen más arriba, para una base de datos de la investigación.

Para ello se utilizó un análisis de las formas de financiamiento que las empresas familiares tienen en la Ciudad de Corrientes siguientes los pasos:

- Se realizó con el programa Word 2019 una descripción de cada una de las entrevistas comparándolas entre sí, para luego destruir debido al acuerdo del consentimiento firmado, y observando en cuáles se correspondió con los objetivos planteados.
- Se obtuvo una reseña histórica de las organizaciones encuestadas para tener el contexto en el cual está insertada la misma.
- Se hizo perseverancia en las encuestas proporcionadas a los objetivos o problemáticas planteadas, analizando y desglosando los datos convirtiéndolos en información, oportuna a lo planteado al inicio, se crearon tablas y gráficos con el programa Excel 2019.
- Se analizó el impacto producido por la crisis en la economía regional.

Resultados

La muestra que se analizó comprende pymes de la Ciudad de Corrientes, de rubros que van variando entre de comercio, construcción, industria, minería y servicios. Concluida la entrevista a los diferentes emprendedores de dichas pymes se arribó a una serie de resultados que nos permitieron responder los distintos objetivos específicos planteados.

Entre los aspectos más destacados se encontraron que todas las pymes encuestadas cuentan con varios familiares dentro de ellas, todas cuentan con una estructura societaria establecida, predominando las sociedades de responsabilidad limitada. Todas cuentan con empleados registrados y un punto muy destacable es que sus ventas se mantuvieron estables a pesar del contexto de pandemia, si bien dicha situación les afectó en lo que respecta a la toma de decisiones financieras, pudieron mantenerse en pie.

Otro punto destacable es que cuando las ventas no cubren las expectativas, la mayoría busca reestructurar el negocio para continuar, otras utilizan ahorros para mantenerse y por último recurren al préstamo bancario. La mayoría de las pymes encuestadas utilizaron más líneas de créditos brindadas por el sector privado que aquellas brindadas por el sector público aun cuando el gobierno brinda una serie de líneas de créditos mucho más blandos que las proporcionadas por el sector privado.

Alrededor del 60 % de las pymes encuestadas manifiesta que volvería a tomar un crédito pese a que muchos utilizaron sus ahorros para hacer frente a las crisis. La mayoría coincide que en la etapa de iniciación es cuando más respaldo se necesita, un gran respaldo de confianza y también un enorme respaldo económico. En su mayoría coincidieron que buscan a alguien de confianza para ayudarlos a solventar los primeros pasos hasta consolidarse.

La totalidad de las pymes encuestadas son propietarias de los inmuebles donde se encuentran sus casas matrices.

Si bien la crisis ha afectado a todas las empresas a nivel mundial como a nivel nacional, en la Provincia de Corrientes se puede establecer que la crisis ha sido benevolente con los sectores de comercio, construcción, industria, minería y de servicios, ya que si bien presentaron bajas en sus ventas en un balance más profundo se estableció que han podido mantenerse dentro de los parámetros proyectados previo a la crisis sin

tener que pensar en un cierre definitivo de las empresas, ya que pudieron hacerle frente a las crisis con distintas herramientas.

Tabla 5

Cuadro resumen de empresas

	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Tipo de sociedad	SRL	SA	SRL	SRL	SRL
Año de fundación	2013	1994	2003	2006	2005
Cantidad de empleados	8	4	5	4	23
Cantidad de familiares trabajando en la empresa	3	3	2	4	4
Cantidad de sucursales	4	2	1	3	3
Generación de familia	1	3	2	2	2
Sector	Comercio	Servicio	Servicio	Servicio	Comercio
Rubro	Pinturería	Materiales	Computación	Pinturería	Maderas
Monto de ventas anuales	120 millones	89 millones	75 millones	110 millones	260 millones

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas en mayo del 2021.

Financiamiento que más adoptaron las pymes familiares

Con relación al financiamiento bancario y con respecto a las herramientas que otorgan estas entidades bancarias para financiar a las pymes familiares, no todas pudieron acceder a préstamos convenientes en estos tiempos de crisis, ya que algunos bancos solicitan excesivos requisitos.

Tres de ellas afirman que compraron maquinarias y automotores por medio de *leasing* para poder tener un elemento extra de trabajo que le ayuda a incrementar significativamente sus ingresos anualmente.

Tabla 6

Formas de financiación más utilizadas

Formas de financiamientos	Muestras				
	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Leasing	Si	No	No	Si	Si
Préstamo bancario	Si	Si	No	Si	No
Tarjeta de crédito	No	Si	Si	Si	Si
Descubierto en Cta. cte.	Si	Si	No	Si	Si
Financiamiento con proveedor	Si	Si	Si	No	Si
Descuentos bancarios	Si	No	Si	Si	No
ATP o REPRO	Si	Si	Si	Si	Si
Soc. de Garantía recíproca	Si	No	Si	No	No
Ahorros de la organización	Si	Si	Si	Si	Si
Préstamos de familiares	No	Si	Si	Si	No
Otros	Si	No	No	No	No

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas en mayo del 2021.

En la tabla 6 se aprecia que todas las pymes encuestadas utilizan ahorros de su organización, como así también acudieron a los préstamos ATP o REPRO ofrecidos por el estado nacional a bajos costos financieros, para paliar estos tiempos de crisis. Además, dos de ellas pudieron solicitar préstamos con el aval de Garantizar SGR, hay varias que recurren al descubierto en cuenta corriente, pero mencionan que los costos son elevadísimos, también el 80% de ellos se financian por medio de utilizar las tarjetas de crédito.

Conveniencia de mantener o cambiar la estructura de financiamiento:

Al momento de analizar la conveniencia o no de mantener o cambiar la estructura de financiamiento de cada una de las pymes familiares encuestadas, se alcanzaron los siguientes resultados:

Tabla 7

Evaluación de su estructura de financiamiento

Evaluación	Muestra				
	Pyme 1	Pyme 2	Pyme 3	Pyme 4	Pyme 5
Evalúan su estructura de financiamiento	Si	Si	Si	Si	Si
Está abierto a buscar otros socios	No	No	No	No	No
Conservar o cambiar su estructura	Cambiar de ser necesario	Cambiar de ser necesario	Cambiar de ser necesario	Cambiar de ser necesario	Cambiar de ser necesario
Como cambiaría	Con proveedores se ampliará los plazos de pagos 15 días mínimo, Cuentas Corrientes 15 días máximo	Con proveedores se ampliará los plazos de pagos 30 días mínimo, Cuentas Corrientes 10 días máximo	Con proveedores se trabajaría con tarjetas o de contado, no más en cuenta corriente.	Con proveedores se ampliará los plazos de pagos 30 días mínimos, cuentas no trabajaría más.	Con proveedores se ampliará los plazos de pagos 15 días mínimos, cuentas Corrientes 15 días máximo

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas en mayo del 2021.

En la tabla 7 de evolución de su estructura de financiamiento se obtuvo como resultado que, si no se tomaban las decisiones de cambiar la metodología de cobro de sus derechos para que los mismos encajen con el pago de sus obligaciones, no podrían hacer frente a las mismas porque incurriría en un periodo de des financiamiento. Y si vendían productos por adelantado sin saber el costo de reposición de las mismas, podrían haber incurrido en pérdidas.

Se observó que la conveniencia de cambiar o mantener la estructura de cada pyme familiar depende de diversos factores y están basados en experiencias personales de cada encuestado, más que un análisis financiero. La mayoría prefiere no innovar en su

estructura en épocas de crisis, dado que se siente seguro con la estructura que conoce, aunque algunos tuvieron que cambiar su estructura para poder enfrentarse a las condiciones actuales de esta crisis.

Las pymes no pretenden incrementar el nivel de deudas en estos tiempos de crisis, ya que hay un gran grado de inestabilidad cambiaria, y las tasas de intereses bancarias son altísimas. Se puede determinar que las pymes familiares utilizan los recursos propios para financiar sus operaciones y cada vez en menor medida recurren a financiamientos externos.

Diferentes alternativas con las que cuentan las empresas familiares

Tabla 8

Propuestas de fuentes alternativas más convenientes

	Muestras				
	Muestra 1	Muestra 2	Muestra 3	Muestra 4	Muestra 5
Propuesta de fuentes alternativas	Créditos BICE	Mercado de capitales	Crowdfunding	E-cheq	Fogapyme
En uso	No	No	No	Si	No
Ventajas de su uso	Créditos avalados por SGR a tasas sustancialmente inferiores a las tradicionales	Cotizar en bolsa genera dinero vendiendo acciones de la empresa a inversores	Nuevos inversores por medios online. Muchas personas las que aportan el dinero	Forma de simplificar sus operaciones	Reducir el riesgo de las SGR a través de garantías ya emitidas
Resultados esperados de fuentes de alternativas	Se puede usar para comprar más mercaderías a bajo costo, todo para capital de trabajo	Genera un capital extra a corto plazo obteniendo un ingreso pasivo al cobrar dividendos	Se obtiene mayor recaudación, al ser tantos inversores los que aportan.	Reducir sus costos, ya que se deposita en cuentas corrientes mediante el uso de homebanking	Convenios suscriptos con SGR se analizan operaciones crediticias, las SGR son el garante frente a la entidad

Fuente: Elaboración propia con base en las encuestas realizadas en mayo del 2021.

Discusión

El objetivo principal de este trabajo de investigación se centra en analizar las formas de financiamiento adoptadas por las pymes familiares en el contexto de crisis económica en Corrientes Capital para el año 2021. Es de gran importancia destacar esta investigación debido a la preeminencia de que las pymes familiares en la Ciudad de Corrientes tomen decisiones beneficiosas de financiamiento en este contexto de crisis tan pronunciado que están aconteciendo, y así también para que las mismas pueda volver a tener las ventas en constante alza cómo tenían antes de esta crisis. La toma de decisiones es un aspecto muy importante dentro de la empresa y lleva a su continuidad. Hallar estas decisiones permite a las pymes familiares adquirir sus objetivos y mermar los riesgos en sus inversiones.

A través de la investigación se verifica que los encuestados señalan una gran incertidumbre sobre el contexto económico actual y con ello la dificultad de tomar decisiones entre ellas las de financiamiento. A nivel local, el número de pymes ha descendido ampliamente lo que llevó un consecuente impacto en la pérdida de muchísimos puestos de trabajo con lo que ello significa para cada uno de los trabajadores en estos tiempos. Muchos de ellos tuvieron que acudir a la ayuda que el estado proporcionó, a una gran cantidad de personas que, por esta fuerte crisis, complementada a la pandemia, y al aislamiento social y preventivo obligatorio que nació en marzo de 2020, tomaron el beneficio del Ingreso Familiar de Emergencia, el cual era por una suma de diez mil pesos.

Dentro de las principales políticas económicas de financiamiento en las pymes de la provincia de Corrientes, hay un gran número de fuentes de financiamiento, como se muestra en los resultados de las entrevistas, pero existe poca adhesión, estos están relacionados con las excesivas exigencias, gastos adicionales en la instrumentación del préstamo, las tasas elevadas de intereses es otra causa que contribuye en forma negativa para acceder a las líneas de financiamiento, concordando con el Observatorio Pyme (2017).

En relación con el primer objetivo, a través de esta investigación se pueden conocer las herramientas de financiamiento que tienen las pymes familiares en esta ciudad, incluyendo herramientas de financiamiento que tienen varios años de vigencia y

que un 80% de los dueños de las pymes desconocen al momento de financiar sus proyectos. Los resultados demuestran que la totalidad de las pymes concuerdan en que existe un incremento en los costos a causa de la crisis económica sumada a la pandemia. Del mismo modo revelan una marcada disminución en las ventas, alrededor de un 40%. También el 60% de los encuestados considera que se debe a la pandemia, y el 40% restante a la alta inflación del país, concordando con los dichos de la Asociación de la producción, industria y comercio de Corrientes (2020). El cual indica que se estima una caída de las ventas en la Región del Litoral muy fuerte rondando el 40%.

En los resultados se observa, que el 80% de las pymes encuestadas, hizo uso de los préstamos ofrecidos por el banco de la Provincia de Corrientes, el cual concede préstamos a tasas subsidiadas por el estado nacional, por medio de los Fondos de Garantías Argentino (FoGar), los cuales tienen una tasa del 22% para capital de trabajo, 24% para poder hacer frente a los sueldos del personal, en promedio para capital de trabajo como indica en sus informes el Banco de Corrientes (2020), se otorgaron para hacer frente a los sueldos, de sus pymes afiliadas a más del 70% de las mismas, y para capital de trabajo aproximadamente al 40% de sus pymes afiliadas.

Se puede observar en los resultados, que al 100% de las pymes encuestadas accedió al programa ATP, otorgada por el gobierno nacional por medio del decreto N.º 376/20, por otra parte, un 40% de las pymes encuestadas, accedió al REPRO destinado al financiamiento para los salarios, y comprometiéndose, de esta manera a no despedir personal, el cual se otorga a micro, pequeñas y medianas empresas, monotributistas y autónomos de todos los sectores económicos, para reducir el impacto negativo en la actividad productiva provocada por las medidas de aislamiento, a todas las empresas que lo solicitaron, coincidiendo con lo dicho por el Ministerio de Desarrollo Productivo (2020), el cual indica que más de 300.000 pymes a nivel nacional y más de un 55% a nivel regional fueron beneficiados con este subsidio.

Las pymes familiares entrevistadas opinan que el sistema de financiamiento bancario es un instrumento fundamental, incluso ineludible en el contexto de crisis actual como el que atraviesan las empresas al momento de la encuesta. La economía está altamente bancarizada y resulta indispensable para las pymes familiares estudiadas, acudir al sistema bancario para la realización de determinadas transacciones exigidas por la ley, como así también para la utilización de herramientas que ofrece el sistema como

cheques, negociación de valores, descuento en cuenta corriente, *leasing* para compra de máquinas y automotores, en concordando de esta manera con la Fundación Observatorio Pyme (2017), quien concluye que el acuerdo en cuenta corriente es la herramienta más utilizada en corto plazo, aunque lo considera riesgoso y elevado.

Una de las formas de financiamiento más utilizada según las respuestas de los encuestados, y coincidiendo con la Fundación Observatorio Pyme (2017) es el autofinanciamiento, como así también por medio de allegados, como familiares y amigos. Esta forma de financiamiento está dada por poder tener en forma prácticamente inmediata el capital necesario, y con nulo interés para las pymes, y sin riesgos para el futuro de sus empresas.

También se obtuvo de los resultados que la fuente principal de financiamiento con terceros es a través de sus proveedores, continuando por las deudas fiscales y sociales y en tercer lugar recién se indica el financiamiento bancario, no coincidiendo de esta manera con los estudios realizados por la Fundación Observatorio Pyme (2017), que indica que la principal fuente de financiamiento con terceros es el bancario, y a continuación, los proveedores, clientes y programas públicos.

Continuando con este mismo autor, indica que entre el 60 y 70% del esfuerzo interno de las pymes y de sus socios, se obtienen de la actividad habitual de estos, concordando con las entrevistas que nos muestran que el 60% de las finanzas de las empresas, salen del fruto del trabajo de estas.

Las entrevistas nos muestran, que un 40% de estas solo toma créditos a corto plazo, máximo a 5 años, los cuales son diferentes a descubiertos en cuentas corrientes, que lo utilizan el 100% de las empresas encuestadas, y *leasing* que utilizaron, solo en alguna oportunidad el 60% de estas, concordando con la Fundación Observatorio Pyme (2017), que indica que en ese año apenas un 35% de las pymes tomaban préstamos.

En lo que se refiere a la información un 60% de dueños de pymes en la Ciudad de Corrientes, desconoce los planes de financiación que otorga el gobierno con el fin de ayudar a los sectores más perjudicados con esta crisis, y el 40% restante tiene alguna información que recogió de los medios de comunicación, o por comentarios en las cámaras respectivas a sus rubros, la falta de información, es un rol muy importante dentro de las dificultades que aquejan a las pymes, esto concuerda con el planteo de Bebczuk (2020) quien expone que más del 60% de las empresas desconocen la existencia de estos

programas, además de presentar criterios de selección pocos claros y falta de seguimiento por parte de las empresas que toman estos créditos, sin tener datos precisos de las amplias líneas de créditos y subsidios, que el gobierno viene otorgando a una gran cantidad de empresas. Exponen que el financiamiento bancario como el descuento de cuenta corriente y leasing fue un 30%, por un monto aproximado promedio de \$3.000.000 por empresa (un 89% de lo solicitado, en promedio). Este monto es 1,4 veces súper a lo percibido 5 años atrás, mientras que la inflación se cuadruplicó durante ese periodo. Los recursos necesarios para el desarrollo de la actividad son (entre un 65 y un 75%) de los propios esfuerzos de las empresas y sus socios.

Se observa también que todas las empresas encuestadas se financian con sus proveedores prolongando las fechas de cancelación para generar rentabilidad necesaria y para cumplir con la cancelación de sus compromisos en el giro normal de las actividades que cumplen cada una de ellas. Por último, utilizan el sistema bancario (descubierto bancario, adelanto en cuenta corriente, préstamos personales, cheques diferidos, etc.), debido a la gran cantidad de avales que tienen que recurrir para obtener este tipo de financiación, el cual contradice algunas de las manifestaciones del autor Di Pace (2019), el cual coloca en su clasificación en último lugar a esta forma de financiamiento a la refinanciación por medio de proveedores. Del mismo modo considera que la mayor fuente de financiamiento de las pymes son los ahorros personales o dinero provenientes del círculo cercano.

El segundo objetivo de este estudio plantea analizar la conveniencia de mantener la estructura, desde el punto de vista contable. En los resultados se muestra que los factores a la hora de analizar el financiamiento, son principalmente las tasas de interés, plazos y montos, mientras que los plazos otorgados no suelen ser acordes a las necesidades de las pymes familiares.

Las pymes analizadas mantienen todas sus obligaciones al día, tanto a nivel nacional como ser la AFIP, como a nivel provincial, la Dirección general de rentas de Corrientes, ya que para poder trabajar, con proveedores como el Estado, este exige tener libre deuda en la AFIP, como así también certificado fiscal para contratar de rentas, de lo contrario no les permiten participar, en concursos para proveer sus productos, para ello las pymes mantienen su estructura de financiamiento actual, la que le permite seguir trabajando como lo vienen haciendo desde hace años, y les da resultados favorables, sin

correr riesgos innecesarios, de innovar. Coincidiendo con lo que indica Rojas (2015), la administración tributaria es el principal obstáculo para las empresas, dado que la presión tributaria condiciona mucho la vida de estas.

El 100% de las pymes entrevistadas utiliza con mayor naturalidad, distancias de cinco años en su planeamiento y es por ello que las elecciones a corto plazo se tornan más relevantes. Los medios financieros de corto plazo más utilizados, partiendo, de fondos propios, son la extensión de plazos de pago a proveedores, créditos bancarios y los créditos extra bancarios, los cuales tienen algunos beneficios en reducción de tasas de interés, como ser descuentos de cheques, descuentos de documentos, etc., coincidiendo en partes con la Fundación Observatorio Pyme (2017), ya que esta informa que el principal medio de financiamiento de las pymes es por medio de recursos propios, luego el financiamiento bancario, que es donde difiere con los resultados de las entrevistas, ya que estas nos indican que son el segundo resultado más utilizado, y luego continúa este autor, que en tercer lugar el medio utilizado es el financiamiento por medio de los proveedores, y luego vendrían los financiamientos de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros.

Los resultados obtenidos evidencian que el 100% de las pymes se sienten seguras con su estructura financiera, y no evalúan cambiar el modelo de estructura a corto plazo. Del mismo modo consideran que el acceso a los financiamientos bancarios es burocrático y fastidioso, ya que se debe contar con grandes requisitos y documentaciones contables e impositivas. Mencionan, también, grandes exigencias de garantías reales solicitadas por los bancos, y habitualmente las empresas familiares no cuentan con dichas garantías o son escasas.

Del mismo modo las pymes encuestadas no consideran cambiar su estructura, excepto que sea muy necesario, ya que consideran que el cambiarla le genera incertidumbre e implicaría cambios en el funcionamiento de las mismas. Al no tener los mismos recursos y tipos de negocios, cada una busca la forma más conveniente de financiarse de acuerdo a la disponibilidad que está a su alcance.

En relación con el último objetivo se pretende identificar las diferentes alternativas con las que cuentan las pymes familiares con respecto a las fuentes de financiamientos públicas o privadas. De los resultados se muestra que la totalidad busca cierto tipo de financiamiento bancario para poder financiarse. La mayoría de las pymes

manifiestan que no tienen los mismos beneficios que las grandes empresas y esto se observa sobre todo al acceder al crédito bancario, concordando con Rojas (2015) quien concluye en su investigación que las grandes empresas tienen más ventajas en cuanto al acceso al financiamiento externo en relación con las pymes.

Entre las posibles alternativas de financiamientos, las pymes muestran que tienen conocimientos en mercados de capitales, y las obligaciones negociables, la totalidad informa que no utilizó este método, aunque lo conoce, el 40% manifestó que tuvo en alguna oportunidad dificultades con el acceso a alguna fuente de financiamiento, siguiendo el lineamiento indicado y concordando con Rojas (2015) las pymes deben sortear a lo largo de su existencia, con problemas en cuanto a la administración tributaria, accesos a los financiamientos, prácticas del sector informal, inestabilidad política, legislación laboral, etc.

Como muestran el 20% de las entrevistas, considera una alternativa, para obtener financiación a los créditos BICE, el cual les ofrece una línea de crédito, por el cual accedan a financiamientos de inversiones a largo plazo, y de ese modo conseguir garantías a través de SGR, abajo costos, las cuales pueden utilizar, para compras de bienes de cambio, préstamos para capital de trabajo en general, a muy bajos costos, con tasas subsidiadas.

Un 20%, de las pymes encuestadas también accedió a una línea de crédito otorgada por el Instituto de Fomento Empresarias Corrientes, el cual ayuda a potenciar el emprendimiento nuevo o en existencia, siempre que esté fuera productivo, industrial o turístico, a través de formulación de proyectos o plan de negocios para que puedan ser financiados con un crédito a tasa blanda. Para ello se debe estar dentro de la economía formal y cumplir ciertos requisitos que acompañan al proyecto para su posterior evaluación y financiamiento. Se trabaja con líneas del Consejo Federal de Inversiones, con una tasa variable equivalente al 50% de la tasa activa de cartera general nominal anual en pesos del Banco de la Nación Argentina para créditos diversos, más dos puntos porcentuales, el cual nos indica el Productivo (2020), que, para mantener la economía en estos tiempos de extrema crisis, se ayuda a las empresas con una serie muy amplia de herramientas de financiación.

Otra alternativa entre las fuentes de financiación que fue nombrada por el 20% de las pymes entrevistadas fue, el *crowdfunding*, por medio de plataformas electrónicas, y a

través de nuevos aportantes, y se obtienen diferentes tipos de préstamos. Concordando con la Fundación Observatorio Pymes (2017), el cual dice en sus líneas, que se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios.

El 60% de los entrevistados, indicó que este año empezó a utilizar E-cheq, una herramienta de financiamiento muy útil en los tiempos de pandemia que correr, para evitar, el uso del papel, cheque o efectivo, y de ese modo, tener la alternativa de continuar propagando el virus, por la población. Coincidiendo con lo dicho por BBVA (2021), es una necesidad imperiosa el adoptar esta herramienta de financiación por las restricciones a la circulación, el E-cheq ofrece ventajas que aseguran su usabilidad y crecimiento una vez terminada la crisis actual. La operatoria es 100% online, rápida e intuitiva desde el homebanking, se remedian los errores formales, se reduce el riesgo de adulteración, y se evita el traslado a la sucursal para su depósito, el servicio está disponible 24*7, permite hasta 100 endosos, y puede ejecutarse judicialmente, ante la falta de fondos.

Otro sistema de financiación utilizado, no obstante, el 40% de los entrevistados indicaron que conocen por el momento no utilizaron es el de mercado de capitales, como indica Ecos365 (2019), las acciones cotizan en bolsa, genera dinero vendiendo sus acciones en esta, a inversores, y con por este medio se genera capital extra a corto plazo, obteniendo un ingreso pasivo al cobrar dividendos o en la diferencia de precios de estas acciones. Estas pymes tienen que cumplir una serie de requisitos informativos de sus estados contables anuales, de esta manera tiene un nuevo canal de financiación, legítimo y transparente.

Un nuevo sistema de financiación, que el 80% de las empresas reconoce, y el 20% indicó que utilizó en alguna oportunidad es, las criptomonedas, nuevo mecanismo de financiamiento, gracias al mundo de las *blockchain* y *bitcoin*, se logra recaudación rápida si es un buen proyecto de negocio, ya que se realiza íntegramente por internet. La dirección de billetera digital alcanza para recibir inversiones. Con las criptomonedas se puede financiar invirtiendo con la compra / venta en sus cambios de precios.

Otro sistema nuevo de financiación, el 20% reconoció que lo ocupó en alguna oportunidad fue, el modelo asociativo, permite estrategias colectivas, niveles de competitividad, fácil incorporación de tecnologías y accesos a nuevos mercados. Se necesita tener un proyecto y objetivos comunes junto al compromiso mutuo, tiene riesgos

compartidos sin abandonar la independencia de cada uno de los participantes. Los beneficios son el asociarse a otra pyme puede llevar a potenciar las mismas llegando a concretar objetivos más rápidos, cubriendo debilidades y aumentando las fortalezas de todas estas pymes.

Entre las limitaciones que contiene este trabajo de investigación se puede referir al tamaño de la muestra, la que se considera pequeña para el tamaño de la población de la Ciudad de Corrientes. En el mismo sentido, el análisis del presente trabajo es restringido, en términos metodológicos. Su alcance es limitado por el tipo de investigación cualitativa del estudio realizado, no pudiéndose medir la incidencia de cada variable de análisis. Lo que llevó a no poder validar con información cuantitativa el problema de la investigación.

Otra limitación de este estudio, se da por la restricción de poder acceder en su totalidad a las pymes estudiadas y a sus representantes legales y contadores, por estar atravesando la pandemia. Por este motivo se recurrió a empresas por afinidad o por contactos lo que hace que los resultados no reflejan del todo la realidad, cómo sería si se toman muestras de forma aleatoria, en un contexto de país normal, con el cual se podría llegar a resultados más acertados y reales. Estas restricciones limitan el acceso a información, sobre todo de forma cuantitativa, debido a que para las encuestas en su mayoría se utilizó medios electrónicos, como ser correos, WhatsApp y Zoom en tres muestras.

Dentro de las fortalezas de la misma se puede establecer, que los resultados obtenidos en 80% no discrepan con lo que los autores refieren en cuanto a cómo seleccionan las herramientas de financiación los dueños de las pymes familiares.

Otra fortaleza que tiene el trabajo, son las encuestas en las cuales se utilizaron preguntas abiertas mayormente que permiten poder extenderse en las respuestas a los encuestados, pudiendo procesar los datos en información al momento de ser analizadas, y de ese modo mejorar ampliamente los resultados de las muestras.

Una fortaleza muy importante en esta investigación fue, la de proporcionar información más amplia y actual de los distintos sistemas de financiamiento tanto estatales, provinciales, municipales y del sistema bancario y no bancario, con lo cual pueda servir de base, para que futuras empresas la puedan tomar como referente, para sus futuras tomas de decisiones, sean más acertadas en cuanto a lo financiero.

Para concluir con esta investigación sobre pymes familiares, como pudo verse en distintos fragmentos del escrito, los financiamientos son fundamentales para cualquier empresa, pero quienes suelen estar mejor preparadas para aprovechar las ventajas, son las empresas más grandes y formales, del mismo modo se pudo mostrar que las pymes utilizan gran variedad de herramientas para financiarse en el transcurso del tiempo, utilizando como primera alternativa recursos propios. También se financian por medio de proveedores, aventajando a otras formas de financiaciones externas, por sus mayores costos y el tiempo que pierden estas al tramitarlas, la gran cantidad de requerimientos que solicitan.

El objetivo general del trabajo, era poner de manifiesto los esquemas de financiamientos más utilizados en las pymes familiares, y esto se ha cumplido, gracias a las entrevistas. El acceso a los créditos, tiene sus beneficios y desventajas, entre los beneficios, la posibilidad de endeudarse, permite desarrollar los proyectos de las pymes, cuando la capacidad de autofinanciación se haya agotado. Y dentro de las desventajas, el valor de las tasas asusta a todos, y el tomar un compromiso fijo en términos nominales frente a ingresos variables, parece convertirse en un riesgo que se amplifica por la volatilidad de los intereses.

Es recomendable que los bancos den la posibilidad a las pymes de obtener tasas diferenciadas, igual que mejores plazos, ya que estas son el motor más importante en la economía del país, y para que, de esta forma, no corran riesgos a la hora de endeudarse y logren acceder a las diferentes fuentes en el sistema financiero. Del mismo modo el gobierno tanto nacional, como provincial debería implementar políticas de financiamiento para pymes permitiendo así su crecimiento.

Se recomienda, que el gobierno nacional cambie, su errante política monetaria y la suba de las tasas de interés, como un intento de contener la demanda de dólares, e incentivar el ahorro en pesos, estas políticas tuvieron el efecto contrario al encarecer el costo de los créditos, al trasladarlo a los bancos se encarece las tasas de los depósitos a la de los préstamos. Continuando de esta manera, nunca se darán aumentos de productividad necesarios para el desarrollo de las pymes.

Sería recomendable, de que las pymes a pesar de que mantengan sus respectivas estructuras financieras, estudien su situación, que experimenten en profundidad las ventajas y desventajas de sus estructuras actuales, que investiguen sobre fuentes de

financiamientos nuevas que van surgiendo con el pasar de los tiempos, y vean si les sirven para implementarlas en sus propias pymes, en muchas oportunidades por desconocimiento sigan trabajando de la misma manera durante años, aunque en muchas ocasiones no les da el resultado querido, siendo que otras fuentes de financiamientos les puede permitir un crecimiento más acelerado.

Otra recomendación que surge de esta investigación, sería la falta de profesionalismo al estudiar, las distintas fuentes de financiamiento, por parte de los directivos de las pymes familiares estudiadas. Se cree necesario poner en marcha planes y programas de capacitación dirigidos esencialmente a los directivos de las pymes, para que estos comiencen a tomar más y mejores decisiones, al tener un conocimiento más profesional de la gran diversidad de líneas de financiación para el crecimiento de sus empresas.

Se puede recomendar también a las pymes familiares fuentes de financiamientos con bajo riesgos, como ser las facturas de créditos electrónicas descontadas, como las que se utiliza por medio de la plataforma *invotion*, ya que, al ser deducida la factura, el que emite la factura deja de ser responsable de las consecuencias ante la falta de pagos en primera medida, ya que la misma se descuenta en la plataforma seleccionada.

Otra forma son los *E-queq* o cheques electrónicos, para los cuales los usuarios tienen que tener un *homebanking*, relacionado con la cuenta corriente del titular, gestionar chequeras electrónicas, y luego emitir *e-queq*, luego de completar los datos requeridos como fecha de pago al día o diferido, monto y Cuil del destinatario, el mismo se envía al instante, el destinatario que recibe, es avisado que tiene un cheque a su favor y este puede aceptarlo o rechazarlo, si se acepta automáticamente se puede depositar en la cuenta, o endosarlo y a diferencia de los cheques tradicionales se puede endosar hasta 100 veces.

Para futura línea de investigación se propone llevar a cabo un estudio aumentando el tamaño de la muestra, que las condiciones en las que se lleve a cabo no sean en contexto de pandemia donde no hay una realidad objetiva de la verdadera situación de las pymes, ya que es variable que ha condicionado la investigación, para así enriquecer la investigación con más información y tener una imagen más concluida, de los problemas de financiamiento en las pymes de esta ciudad. Del mismo modo realizar un estudio amplio a nivel cuantitativo, para poder validar con información, más exacta los problemas de la mayoría de las pymes de este sector en estos tiempos de crisis.

Referencias

- APICC. (2020). En Corrientes, cayeron las ventas en un 35% y cerraron algunos negocios. Corrientes, Corrientes, Argentina. Obtenido de <https://www.apicc.org.ar/pymes/comercio-industria-corrientes-argentina/page/3>
- Argentina.gob.ar. (15 de abril de 2019). argentina.gob.ar. Recuperado el 05 de abril de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>
- Barone, C. (1999). <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/>. Recuperado el 17 de abril de 2021, de <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/>: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0108_BaroneC.pdf
- BBVA. (16 de abril de 2021). www.bbva.com.ar. Recuperado el 16 de abril de 2021, de www.bbva.com.ar: <https://www.bbva.com.ar/empresas/productos/financiacion/leasing-financiero-operativo.html>
- Bebczuk. (septiembre de 2010). repositorio.cepal.org. Recuperado el 17 de abril de 2021, de repositorio.cepal.org: <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5207/lc13241e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Bebczuk, R. N. (s.f.). INFORMACIÓN ASIMÉTRICA EN MERCADOS FINANCIEROS. Cambridge University Press. Recuperado el 17 de abril de 2021, de https://books.google.es/books?hl=es&lr=&id=Cgb1gRrOwXMC&oi=fnd&pg=PA5&dq=libro+de+bebczuk&ots=H8AVnx2s-d&sig=nJbq9UHq4Q_Ts1710S9Rzhu7O0E#v=onepage&q=libro%20de%20bebczuk&f=false
- Beltran, D. (2019). Obtenido de <http://www.redcame.org.ar/archivos/Nueva%20Propuesta.pdf>
- CAME. (04 de octubre de 2020). www.redcame.org.ar. Recuperado el 22 de abril de 2021, de www.redcame.org.ar: <https://www.redcame.org.ar/novedades/10068/ventas-minoristas-pymes-resultados-del-mes-de-septiembre-2020>

- CORPORATION, T. C. (16 de abril de 2021). thecapita.com.ar. Recuperado el 16 de abril de 2021, de thecapita.com.ar: <https://thecapita.com.ar/productos/mi-leasing>
- Correa, R. L. (31 de agosto de 2010). <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar>. Recuperado el 10 de abril de 2021, de <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar>: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0711_CorreaRL.pdf
- Corrientes, B. d. (15 de abril de 2021). www.bancodecorrientes.com.ar. Recuperado el 15 de abril de 2021, de www.bancodecorrientes.com.ar: <https://www.bancodecorrientes.com.ar/sitio/seccion.php?id=104&tokenp=b180ea37620ef1f948e44a1f7fc40cc5>
- Crowdfunding, U. (2017). Necesidades y fuentes de financiamiento en Pyme Industriales. Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2017/10/Informe-Especial-Necesidades-y-fuentesde-financiamiento-en-PyME-industriales.pdf>
- Di Pace, D. (11 de junio de 2019). El dilema del financiamiento de las pymes. Obtenido de Recuperado de <https://www.infopymes.info/2019/06/e-1-dilema-del-financiamiento-de-las-pymes/>
- Ecos365. (2019). A un año de la reglamentación de crowdfunding ¿cuál es el impacto y los desafíos. Obtenido de Recuperado de <https://ecos365.com.ar/noticias/A-un-ano-de-la-reglamentacion-de-crowdfunding-cual-es-el-impacto-y-los-desafios-20190416-0006.html>
- Finance, V. (2015). Crowdfunding Que es? Cómo funciona? Obtenido de <http://www.vivus.es/blog/economia-dehoy/crowdfunding-que-es-como-funciona/>
- Fintech, R. (2018). Obtenido de <http://www.reportefintech.com/las-5-plataformascrowdfunding-mas-destacadas/>
- Fintech, R. (2019). Crowdfunding en Argentina. Obtenido de <http://www.reportefintech.com/crowdfundingargentina-impacto-desafios-ano-la->
- Galicia, B. (15 de Abril de 2021). www.bancogalicia.com. Recuperado el 15 de abril de 2021, de www.bancogalicia.com: https://www.bancogalicia.com/banca/online/web/NegociosyPymes/ProductosyServicios/linea-sgr?utm_source=bgcom&utm_medium=derivadora&utm_campaign=con-vos

- Gobierno de Argentina. (2020). www.argentina.gob.ar. Recuperado el 14 de abril de 2021, de www.argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid/atp>
- Gobierno de Corrientes. (14 de mayo de 2020). <https://www.corrientes.gob.ar/>. Recuperado el 19 de abril de 2021, de <https://www.corrientes.gob.ar/>: <https://www.corrientes.gob.ar/noticia/el-gobierno-presento-programa-para-recuperar-al-sector-turistico-por-los-efectos-economicos-del-covid-19>
- ICBC, B. (15 de abril de 2021). www.connection-banking.com.ar. Recuperado el 15 de abril de 2021, de www.connection-banking.com.ar: www.connection-banking.com.ar
- INDEC. (25 de abril de 2021). www.indec.gob.ar. Obtenido de www.indec.gob.ar: <https://www.indec.gob.ar/indec/web/Nivel4-Tema-2-24-119>
- IProfesional. (27 de Diciembre de 2020). www.iprofesional.com. Recuperado el 13 de Abril de 2021, de www.iprofesional.com: <https://www.iprofesional.com/economia/330277-cuantos-comercios-y-pymes-cerraron-en-2020-por-la-pandemia>
- Leach, P. (1993). LA EMPRESA FAMILIAR.
- Macro, B. (16 de abril de 2021). www.macro.com.ar. Recuperado el 16 de abril de 2021, de www.macro.com.ar: <https://www.macro.com.ar/empresas/financiaciones/largo-plazo/leasing>
- Mia. (2019). Mercado de Innovacion Argentina. Obtenido de www.mia.gob.ar/mia
- Ministerio de desarrollo Productivo. (2020). argentina.gob.ar. Recuperado el 13 de abril de 2021, de argentina.gob.ar: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Nación, M. d. (12 de abril de 2020). www.argentina.gob.ar. Recuperado el 10 de abril de 2021, de www.argentina.gob.ar: https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_de_panorama_productivo_-_diciembre_2020_version_extendida.pdf
- Patagonia, B. (16 de abril de 2021). www.bancopatagonia.com.ar. Recuperado el 16 de abril de 2021, de www.bancopatagonia.com.ar: <https://www.bancopatagonia.com.ar/pyme/financiacion/patagonia-leasing.php>

- PRODUCCIÓN, C. D. (julio de 2020). <https://www.argentina.gob.ar/>. Recuperado el 20 de abril de 2021, de https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/informe_de_panorama_productivo_-_julio.2020_1_0.pdf
- Productivo, M. D. (2020). *Programa de apoyo al sistema productivo nacional*. Recuperado el 20 de abril de 2021, de Programa de apoyo al sistema productivo nacional.: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>
- Pyme, F. O. (23 de abril de 2020). www.observatoriopyme.org.ar. Recuperado el 13 de abril de 2021, de www.observatoriopyme.org.ar: https://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp-content/uploads/2020/04/042320_FOP_Coronavirus3_credito_costossalariales_a_cuerdoslaborales.pdf
- REPRO. (2021). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/trabajo/repro2>
- Rojas. (2015). <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/>. Recuperado el 18 de abril de 2021, de <http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/>: http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-0355_RojasJ.pdf
- Rojas. (2017). Situación del Financiamiento a Pymes y Empresas Nuevas en América Latina. Obtenido de <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>
- Sahie Mena, C. (2010). *Derecho para el emprendimiento y los negocios*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Católica de Chile.
- Santander, B. (15 de Abril de 2021). www.santander.com.ar. Recuperado el 15 de abril de 2021, de www.santander.com.ar: https://www.santander.com.ar/banco/online/empresas/financiacion/corto-plazo/capital-de-trabajo#sect_fold

Anexo I

Consentimiento informado para participantes de investigación

Consentimiento informado para participantes de investigación.

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo. La meta de este estudio es _____.

Si tú accedes a participar en este estudio, se te 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 hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se almacene será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus 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 tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incómoda, tienes el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____.
He sido informado 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 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 _____.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II

Encuesta

1- Sector del negocio:

	Construcción
	Servicios
	Comercio
	Industria y Minería
	Otros

2- ¿Qué tipo de sociedad es su empresa?

	S.R.L
	SA
	SH
	Unipersonal
	Otros

3- ¿Cuántos años tiene la empresa?

Años

4- ¿Cuántas personas de su familia componen su empresa?

5- ¿Cuántos empleados tiene la organización para operar la misma?

	Entre 1 a 10 empleados
	Entre 11 a 20 empleados
	Entre 21 a 30 empleados
	Más de 31 empleados

6-a- ¿Tiene un organigrama?

	Si
	No

b- ¿Tiene un manual de misiones y funciones?

	Si
	No

7-¿Qué monto estimado de ventas tuvo durante el 2020?

8-¿Cómo fue la evolución de las ventas desde el inicio de la cuarentena con respecto a este año?

9-¿Qué hace Ud., cuando las ventas no son suficientes para cubrir los costos fijos y variables de su organización?

10-a- Si tuviera que seleccionar alguna de las siguientes alternativas para cubrir sus costos, ¿Cuál elegiría? Seleccione las que crea conveniente.

<input type="checkbox"/>	Utilizar los ahorros propios
<input type="checkbox"/>	Solicitar descuentos de cheques
<input type="checkbox"/>	Leasing
<input type="checkbox"/>	Solicitar préstamos a banca privada o pública
<input type="checkbox"/>	Reestructuración del negocio
<input type="checkbox"/>	Utilizar tarjetas de créditos para cubrir los gastos
<input type="checkbox"/>	ATP
<input type="checkbox"/>	REPRO
<input type="checkbox"/>	Préstamos a monotributistas tasa 0%
<input type="checkbox"/>	Utiliza descubierto en cuenta corriente
<input type="checkbox"/>	Proveedores
<input type="checkbox"/>	SGR
<input type="checkbox"/>	Otros

6- ¿Qué sistema de financiamiento utiliza en su organización en lo que respecta al sistema bancario y financiero o no financieros?

7- ¿Conoce todas las formas de financiación que puede obtener para su organización?
¿Cuáles son?

13-¿Utilizo alguna vez financiamiento público o privado?

¿Cuáles?

14-¿El contexto económico afecta la toma de decisiones a la hora de tomar un financiamiento?

<input type="checkbox"/>	Si
<input type="checkbox"/>	No

15-¿Conoce como el estado a nivel nacional, provincial y Municipal ayuda a las empresas?

--

16-¿Utiliza para su organización elementos tecnológicos como billeteras electrónicas para realizar operaciones de ventas?

	Si
	No

17-¿Durante los últimos 12 meses usted fue ahorrando las ganancias que tuvo? En caso de que fuera negativa a que se debe, si fuera afirmativa la respuesta a que destinaría ese ahorro que realizó:

--

18-¿Alguna vez le negaron algún préstamo a su empresa?,

	Si
	No

19- ¿Cuáles fueron las causas por las que se le negó?

--

20-¿Para qué utilizará el préstamo?

	Capital de trabajo
	Compra de un inmueble
	Compra de rodados
	Inversión en otros negocios
	Realizar pagos de deudas
	Pago de salarios
	Otro el cual sería:

21-¿Cómo fue su experiencia en cuanto al préstamo que obtuvo en la entidad bancaria o financiera?

	Tubo demoras en la aprobación
	Pidieron alguna garantía real o prendaria
	Los intereses son muy altos,
	El plazo de pago es muy corto
	El plazo de pago es muy largo
	Otros. ¿Cuáles?

22-En la elección de crédito, la organización:

<input type="checkbox"/>	Consideró distintos tipos de créditos en entidades bancarias y financieras, antes de seleccionar la alternativa
<input type="checkbox"/>	Se seleccionó sólo una alternativa porque no había otras opciones a considerar
<input type="checkbox"/>	No se buscó otras formas de créditos para obtener financiación
<input type="checkbox"/>	Otros. ¿Cuáles?

23-Volvería a tomar un crédito

<input type="checkbox"/>	S
<input type="checkbox"/>	Nb