

Universidad Siglo 21



Carrera de Contador Público

Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

**Empresas familiares en la Ciudad de Corrientes: financiamiento en contextos
desfavorables en 2021**

**Family businesses in the City of Corrientes: financing in unfavorable contexts in
2021**

Autor: Solari, Rocío del Cielo

Legajo: VCPB29332

DNI: 37.326.818

Director de TFG: Márquez, Agustín

Ciudad de Corrientes, Provincia de Corrientes

Argentina, julio 2021

Índice

Resumen	2
Introducción.....	3
Métodos	17
Diseño.....	17
Participantes	17
Instrumentos	18
Análisis de datos.....	18
Discusión	25
Referencias	31
Anexo I.....	34
Anexo I Documento de consentimiento informado.....	34
Anexo II.....	35
Anexo II Entrevista.....	35

Resumen

El financiamiento en las pymes familiares resulta muy importante porque les permite crecer y mantenerse en el mercado. La siguiente investigación consistió en establecer las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares en contextos de crisis en la Ciudad de Corrientes. El análisis fue de tipo descriptivo, de enfoque cualitativo, de diseño no experimental y transversal. Se tomaron como muestra 5 pymes familiares que operaban en la región en distintos sectores durante el año 2021, se realizaron entrevistas en profundidad a los propietarios. Los resultados obtenidos arrojaron la problemática que atraviesan las pymes para obtener los financiamientos ya sea por los altos costos de interés o los trámites burocráticos para obtenerlos y la desinformación acerca de los mismos. Por esto, se buscó mostrar opciones de financiamiento innovadoras o alternativas a las que habitualmente utilizan, ya que son consideradas una herramienta clave para los emprendedores. También se buscó ayudar a las pymes familiares en la toma de decisiones para hallar de este modo una mejor elección a la hora de buscar un método de financiamiento.

Palabras clave: Pymes familiares, financiamiento, crédito, crisis.

Abstract

Financing in family SMEs is very important because it allows them to grow and stay in the market. The following research consisted of establishing the most convenient financing strategies for family SMEs in crisis contexts in the City of Corrientes. The analysis was descriptive, with a qualitative approach, of a non-experimental and cross-sectional design. 5 family SMEs operating in the region in different sectors during 2021 were taken as a sample, in-depth interviews were conducted with the owners. The results obtained showed the problems that SMEs go through to obtain financing, either due to high interest costs or bureaucratic procedures to obtain them and misinformation about them. For this reason, it was sought to show innovative financing options or alternatives to those they usually use, since they are considered a key tool for entrepreneurs. It was also sought to help family SMEs in making decisions in order to find a better choice when looking for a financing method.

Keywords: Family SMEs, financing, credit, crisis.

Introducción

Una de las mayores dificultades que tienen que afrontar las pymes es el escaso acceso a los sistemas de financiamiento, debido a los altos requisitos que deben cumplir, siendo este uno de sus limitaciones más grandes para lograr su desarrollo y crecimiento.

Se define a la empresa familiar como cualquier empresa en la que más de un miembro de una familia asume la dirección o la responsabilidad activa de la propiedad. La esencia de este tipo de empresas es que sus miembros tienen en común los lazos de sangre, el trabajo y la propiedad de la firma. Al trabajar con alguien de la familia en una empresa que ambos poseen, o de la que serán dueños algún día, se considera que es una empresa familiar (Pousa, 2013).

Las pymes familiares son muy comunes en la región, son un tipo de empresa cuya característica es ser dirigida casi siempre por los dueños y sus hijos y, además, por contar con un gran nivel de flexibilidad a los cambios que puede afrontar. En general carecen de organigrama y estructuras, por lo que es común que se enfrenten a problemas, conflictos y crisis que son específicos de este tipo de organización.

Una empresa es familiar si una persona, miembro de la familia que funge como director y además accionista, tiene al menos un 20% de derechos de voto y el mayor porcentaje de acciones en comparación con los otros accionistas.

Algunas de las empresas familiares más grandes a nivel mundial son Walmart (Estados Unidos), Samsung (Corea), Ford y Toyota, detalla (Raffino, 2020).

Las empresas familiares representan más de un 30% de las empresas con ventas de más de \$1000 millones. Según datos del Observatorio Pyme, el 65% son empresas

familiares. En Argentina, aportan más del 50% del Producto Bruto Interno y del 60% de los puestos de trabajo.

Describe por otro lado Romero (2006) que no hay acuerdo entre los investigadores acerca de lo que se entiende por una empresa familiar. Son diversas las definiciones al respecto. Algunos autores toman como referencia aspectos como el tamaño de la empresa, el grado de control en la propiedad que una o varias familias tengan sobre la misma, la participación de la familia en la administración y dirección del negocio, el desarrollo gerencial y tecnológico y el grado de formalización de sus sistemas, el mayor o menor grado de profesionalización gerencial, el ámbito geográfico regional, nacional o internacional en que actúe y el traslado entre generaciones de padres, hijos y nietos, entre otros aspectos.

Teniendo en cuenta los datos anteriormente presentados, una pyme familiar puede diferenciarse de una organización de mayor envergadura según diferentes puntos de abordaje. La principal diferencia es el mecanismo de toma de decisiones, ya que las pymes familiares se basan en el conocimiento de sus propietarios, quienes desconocen temas relacionados a planeación estratégica, administración y técnicas específicas. Otra muy importante hace referencia a una tendencia a la utilización del recurso propio, evitando obtener fuentes externas de financiamiento. Por otro lado, se puede mencionar a la falta de puestos claves en una estructura jerárquica, ya que, en este sentido, la misma persona tiene que tomar decisiones de diferente índole constantemente, perdiendo el foco principal de su visión y restringiendo las opciones al conocimiento propio (sin formación profesional académica adecuada).

Cuando se refiere a las Pequeñas y medianas empresas (comúnmente conocidas como pymes), se habla de una empresa micro, pequeña o mediana que está compuesta

por un número reducido de trabajadores y con un nivel de ingresos limitado. Su gestión, es centralizada, es decir que la toma de decisiones la llevan a cabo entre sus propios dueños y puede realizarse en diversos sectores.

Establecen Pérez Porto y Gardey (2009), que la definición de pyme varía según el país. En Argentina, por ejemplo, las empresas se clasifican de acuerdo a sus ventas anuales y a su rubro (una pyme industrial puede tener un volumen de facturación que, en otro sector económico, la ubicaría entre las de mayor volumen). Este tipo de empresas genera, en conjunto, grandes riquezas para cada país además de ser uno de los principales motores del empleo. Por lo que este autor considera las siguientes ventajas y desventajas que se podría encontrar en las pymes:

Iniciando con las ventajas:

- Presentan más flexibilidad que las empresas convencionales en el sistema de producción.
- Permiten entablar una relación mucho más cercana con los clientes.
- Los puestos de trabajo son menos estrictos y los trabajadores están más abiertos al cambio.
- El tiempo que requiere la toma de decisiones estratégicas es considerablemente menor, dado que los procesos de gestión resultan menos complejos.
- Presentan una visión más enfocada en las necesidades y demandas de los clientes, adoptando las tecnologías y el personal necesario para encarar los desafíos que se presentan a cada paso (Pérez Porto y Gardey, 2009).

Seguidas de las desventajas:

- No cuentan con lineamientos específicos relacionados con su creación, sino que experimentan constantes cambios y evoluciones.

- No gozan de un importante respaldo financiero, lo cual les impide embarcarse en negocios de gran envergadura.
- Requieren de una constante revisión de su estructura, dado que su naturaleza adaptable puede convertirse en la razón de su disolución a causa de la pérdida del control organizativo.
- El reducido volumen de producción se refleja en la cuantía de los pedidos realizados a los proveedores, lo cual puede derivar en sobre costo, (Pérez Porto y Gardey, 2009).

Expresa Manfredi (2019) que la problemática que enfrentan las pymes en la actualidad es muy compleja. Presentan un fuerte deterioro de la actividad (lo muestra, por ejemplo, la elevada capacidad ociosa y la caída del consumo energético), originado fundamentalmente por una caída sistemática de la demanda. Naturalmente, estos temas no se solucionan por la vía de la segmentación del mercado de crédito. No obstante, dadas las tasas de interés vigentes, la posibilidad de descontar cheques a una tasa del 25% y 29%, puede aliviar en alguna medida el estrés financiero de las pymes, analiza la economista Gallardo.

Por otro lado, el producto que más usaron las pymes para financiarse fue el descuento de cheques de pago diferido ya que tiene un diferencial de tasa cercano al 15% contra el resto de las alternativas, afirmó Simón Carman, gerente Comercial de Garantizar SGR (Manfredi, 2019).

Además, el autor Haedo (2015), agrega que el leasing, el cual es un instrumento de financiación que permite la incorporación de bienes capital mediante el pago de un canon y con opción de compra futura. Esta herramienta de financiación se encuentra mucho menos difundida, por lo que es solicitada solo por el 14% de las pymes.

Describe Marino (2020), en términos generales, que existen dos grupos de pymes bien diferenciados respecto al financiamiento bancario. Uno está conformado por empresas que no sufrieron bajas en su nivel de actividad, pues se dedican a producir alimentos o productos esenciales, con lo cual presentan un buen rating crediticio, explica a *Ámbito Biz*, Barbero, socio de *First Capital Group*. En el otro extremo, aparecen las pymes ligadas a actividades más castigadas en el marco del Aislamiento Social, Preventivo y Obligatorio (ASPO), como lo son compañías de la industria textil y del calzado, pero sobre todo del entretenimiento, el turismo y la hotelería, que vieron deteriorados sus niveles de ingresos y, por ende, su rating crediticio, con lo cual se les dificulta acceder a las líneas de financiamiento bancario, describe Barbero. En este último caso, fueron sumamente importantes las garantías estatales del Fondo de Garantía Argentino (FoGAR), para ayudar a acotar el riesgo crediticio.

También describe Marino (2020), que, para conocer más en detalle sobre el rol de los bancos en las pymes, se manifestó que debido a la gran cantidad de clientes con los que operan y su elevado nivel de fondeo con el que actúan, son considerados uno de los grandes motores de financiamiento en argentina.

Por otro lado, Rua, gerente de Negocios y Pymes de Banco Galicia, subraya el aumento de las MiPyMEs con certificado, buscando acceder a financiación dentro del sistema bancario, con un crecimiento del 36% en lo que va del año. El Certificado MiPyME es un documento que obtienen las pymes para acreditar su condición ante la AFIP, el Ministerio de Desarrollo Productivo y terceros organismos e instituciones, lo que les permite acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia.

Por su parte, Fernández, gerente de Empresas, Pymes e Instituciones en Santander Argentina cuenta que el mercado de este segmento es muy dinámico, con variada oferta de líneas de préstamos, cuyas tasas en gran parte son negativas en términos reales, con el fin de ayudar a resolver una necesidad o aprovechar una oportunidad y que puedan cancelarlos sin sobresaltos.

Lynch, gerente de Pymes y Microempresas de ICBC Argentina, considera que el sistema financiero es el canal más adecuado para acercar alternativas de financiamiento al segmento. Los bancos tienen la red de distribución, los productos, la tecnología, el conocimiento del mercado y la experiencia con los clientes, que se necesita para poder entender necesidades puntuales, y ofrecerles el asesoramiento y la solución más adecuadas para cada uno de ellos expresó (Marino, 2020).

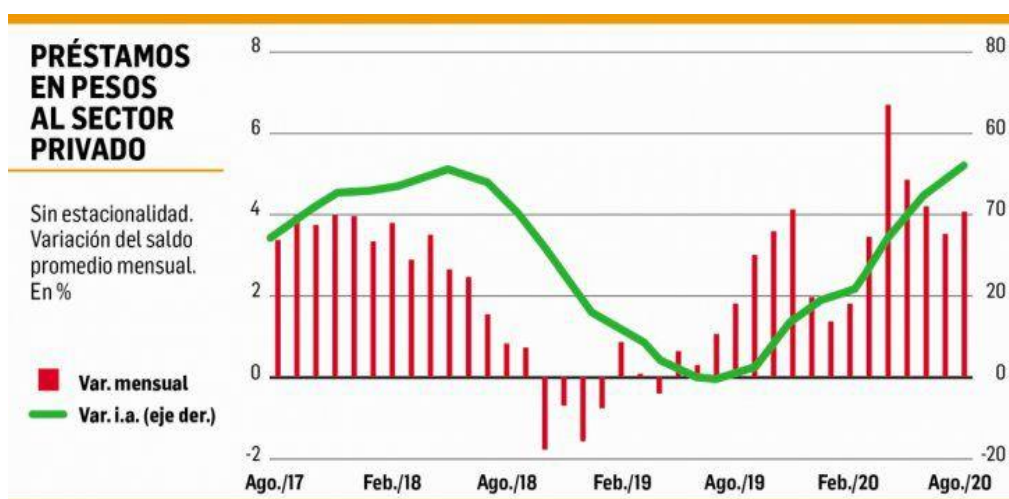


Figura N° 1. Fuente: Diario *Ámbito*, Alternativas de financiamiento que ofrecen los bancos (Marino, 2020).

Según la Comisión Económica Para América Latina y el Caribe (CEPAL), la importancia de los problemas de las pymes para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas. La obtención del crédito podría ampliar la producción o

realizar ampliaciones (Ferraro, 2011). Menciona también que la baja participación de las pymes en el crédito al sector privado, es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años. El autor expone que debido a los altos requisitos que se requieren cumplir, les resulta casi imposible acceder a los mismos ya que presentan falencias a la hora de realizar un proyecto o reunir la documentación solicitada. Por esto, al analizar las causas por las cuales las pymes no recurren al crédito bancario se encuentran semejanzas entre los países de la región, aunque el peso de éstas difiere según los casos. Las principales razones encontradas son las altas tasas de interés, la falta de garantías, los trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios.

La encuesta de empresas del Banco Mundial brinda información sobre el uso del financiamiento externo que utilizan las pymes en América Latina. Ésta clasifica las empresas en dos grupos: aquellas que no sufren restricción financiera y las que si sufren ya sea total o parcialmente (Rojas, 2017). Las empresas sin restricción son las que han obtenido créditos en forma satisfactoria o que han utilizado sus recursos propios, mientras que las que si sufren restricciones son las que han intentado tener acceso a préstamos o líneas de crédito y fueron rechazadas por bancos. Aquellas de restricción total fueron las que se abstuvieron de aplicar, por razones de mercado u otros motivos.

En Brasil, Bolivia, Costa Rica, Panamá, El Salvador y México, las altas tasas de interés y la insuficiencia de garantías son los factores que más influyen en el uso de fuentes alternativas al crédito bancario para el financiamiento de las pymes. En El Salvador y en México, los bancos exigen elevados niveles de coberturas, que promedian el 150% y 200%, respectivamente. En Brasil, las trabas burocráticas también han sido un elemento determinante para que las pymes no recurran al crédito bancario (Chorro, 2010; Pavón, 2010; SEBRAE, 2009).

El Directorio del Banco Central de la República Argentina (BCRA, 2020) aprobó un Nuevo Esquema de Líneas de Financiamiento para las MiPyMES. Este esquema está destinado tanto a empresas afectadas por las consecuencias de la pandemia provocada por el Covid-19, que serán acompañadas por subsidios a las tasas de interés otorgados a través del Ministerio de Desarrollo Productivo, como al resto de las MiPyMEs argentinas que deseen expandir sus procesos productivos.

El nuevo esquema para MiPyMEs consta de tres líneas de crédito. La Línea MiPyME con tasas de 24% estará disponible obligatoriamente para todas las empresas que tienen beneficios del Programa de Asistencia al Trabajo y la Producción (ATP). Los bancos deberán otorgar esta línea a las empresas que los requieran que contarán, de ser necesario, con el respaldo del FOGAR. Una segunda Línea MiPyME para Inversión de Capital estará disponible para empresas que adquieran bienes de capital y las del rubro de construcción, con una tasa de interés de 30%. Una tercera línea destinada a financiar el capital de trabajo de empresas MiPyME estará disponible con una tasa de 35%. (BCRA, 2020).

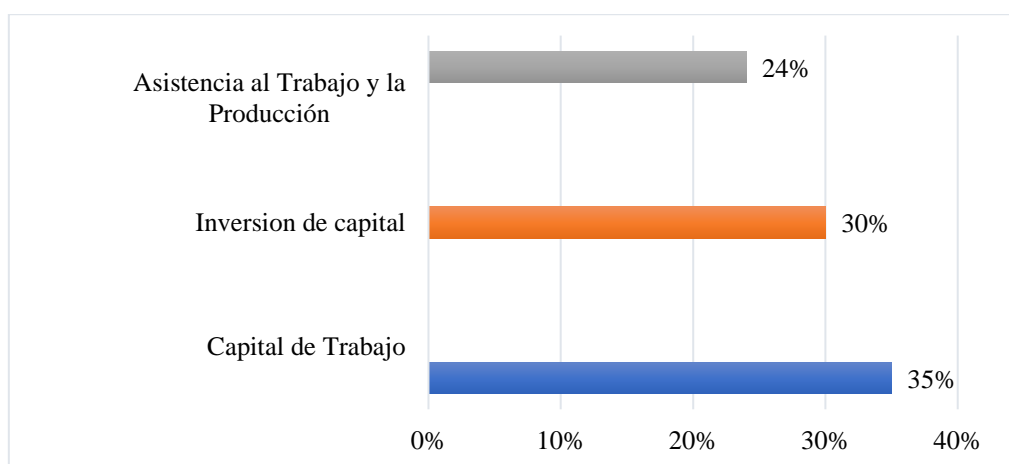


Figura N ° 2: Líneas de crédito MiPyME. Fuente: Elaboración propia.

En Argentina, según encuestas del Mapa PyME, la principal razón por la cual las empresas no pidieron crédito bancario fue la disponibilidad de recursos propios, seguida por las altas tasas de interés. En Chile, las pymes argumentan tener problemas para disponer de recursos bancarios; lo que atribuyen esencialmente a los altos costos y a la falta de garantías. Recientemente, El Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, presentó una nueva convocatoria al Programa de Apoyo a la Competitividad (PAC), mediante el cual se busca profundizar las inversiones federales en las pequeñas y medianas empresas y cooperativas para mejorar su desarrollo y capacidad competitiva para exportar sus productos. Se destinarán Aportes No Reembolsables (ANR) de hasta \$1.500.000 para 7.000 proyectos de desarrollo empresarial, lo cual bastará para financiar entre un 70% y un 80% de la actividad dependiendo el rubro al que pertenezcan (Diario El Litoral, 2021).

El autor Daft (2005) considera que, para que las pymes sean competitivas (además de crecer y permanecer en el mercado), deben idear estrategias que le generen sustentabilidad a largo plazo. Las mismas deben ser pensadas desde etapas tempranas de planeamiento. Esto le permitirá optimizar procesos, desarrollar tecnologías, mejorar estrategias de mercado y posicionamiento, contar con buenos sistemas de financiamiento y, por supuesto, poseer recursos humanos calificados con el fin de mejorar la competitividad. Porter (2004) por otro lado, hace referencia a que la estrategia competitiva trata de ser diferente. Es decir, seleccionar una serie de actividades distintas a las demás para ofrecer una mezcla única.

Según el artículo de la Fundación Observatorio Pyme (2019) Argentina no sólo presenta una de las tasas de creación de empresa más bajas del mundo, sino que además su clase empresarial no es joven. En el 50% de las PyME industriales, los directivos

generales que toman decisiones tienen más de 60 años, y dentro de este rango, el 67% tiene 65 años o más. Esta estadística es una clara manifestación de la escasa rotación y la insuficiente renovación de la gestión interna de las PyME.

Desde el 2008 no varió el número de empresas, mientras en el vecino Chile se observa un crecimiento neto del 15%. Cabe recordar que así también son las diferencias en la natalidad empresarial bruta y la actividad emprendedora: mientras en Argentina nace una sociedad formal cada 2.326 habitantes entre 15 y 64 años, en Chile esa ratio es de una cada 125; asimismo, la actividad emprendedora es en el vecino país del 24% de la población entre 18 y 64 años, mientras que en Argentina sólo alcanza el 15%. De acuerdo a la plataforma GPS de empresas: datos y análisis de las pymes argentinas, dependiente del Ministerio de Producción de la Nación, en la Argentina existen 605.626 empresas activas, de las cuales el 99,8% son pymes (83% microempresas y 16,8% medianas empresas), mientras que el 0,2% restante está conformado por grandes compañías.

El 72% se concentran en solo cuatro jurisdicciones: la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA) y las provincias de Buenos Aires, Córdoba y Santa Fe (Devincenzi, 2021). El estudio revela que las pymes son grandes empleadoras, ya que generan 4.065.021 de puestos de trabajo, con plantillas de menos de 200 empleados. 61.471 empresas producen manufacturas y 207.527 se dedican a la generación de servicios. 9.648 de ellas exportan sus productos a otros mercados.

El año 2020 fue un año crítico para la economía mundial por la pandemia covid-19 y particularmente a la economía argentina debido a la cuarenta prolongada, lo cual causó una gran complicación en la subsistencia de las pymes, llevando al cierre de muchas de ellas. En el artículo de Naroski (2020) según la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), unas 40.000 empresas de distintos sectores (industria,

comercio, servicios y turismo, etc.) cerraron el año 2020, y entre 20.000 y 40.000 pymes más se encuentran en una situación de riesgo muy crítica, lo cual afecta a entre 600.000 y un millón de personas.

El Instituto de Fomento Empresarial de la Provincia de Corrientes (Instituto del Fomento Empresarial, 2021) cuenta con un programa llamado “Corrientes Emprende”, el cual consiste en un concurso de planes de negocio elaborados por emprendedores que hayan o no puesto en marcha su actividad empresarial. Los emprendedores preseleccionados luego de una convocatoria pública, contarán con una capacitación en formulación de planes de negocios y aspectos fiscales y legales, en el cual durante todo el proceso de 12 talleres irán desarrollando su propio plan con el acompañamiento de los capacitadores. A los emprendedores seleccionados le serán asignados un tutor quien los acompañará durante el proceso de presentación y defensa ante el comité de evaluación, para determinar los ganadores, quienes tendrán acceso a premios como:

- Aportes no reintegrables por un monto que no supere el 50% del costo total del proyecto
- Pre-aprobación de un crédito de hasta \$300.000 con tasa subsidiada de 15%

Desde el primer momento en que se decide poner en funcionamiento una pyme, uno de los factores principales a tener en cuenta dentro de los costos es el relacionado al mantenimiento de una cuenta bancaria. La misma permite tener un vínculo económico de mayor solidez, y también poder brindar a los clientes una metodología de pago moderna, segura y transparente por intermedio de diferentes opciones como tarjetas de crédito, débito, o transferencias, entre otros. Actualmente (potenciado por la pandemia COVID-19), existen mecanismos tales como las billeteras virtuales que permiten ampliar las opciones de cobro a clientes a un costo mínimo.

Según el informe realizado por el Observatorio Pyme (Observatorio Pyme, 2015), las empresas pequeñas presentan dificultad de acceso al financiamiento en el sistema bancario, al tiempo que muchas veces, por diversos motivos, las firmas deciden auto-excluirse de este sistema. Por tal motivo, la inversión en estas empresas se determina por la facturación y la rentabilidad (y en menor medida por aporte societario), para lo cual un contexto de crisis juega un rol sustancialmente negativo para el desarrollo y sustentabilidad de las mismas.

Describe (Bolsa de Comercio de Buenos Aires, 2018), que cuando una entidad privada necesita fondos los puede pedir prestados a través de la emisión de obligaciones negociables, conocidas como ON. De esta forma, la empresa contrae deuda con los obligacionistas, que son los inversores que compraron esos títulos, y se compromete a cancelar esa deuda en el plazo pactado junto con el interés correspondiente. Cuando esta forma de financiamiento la utiliza un Estado, el instrumento se denomina bono o título público. El capital de las obligaciones se devuelve en cuotas anuales o semestrales llamadas amortizaciones, y genera un interés que puede ser tasa fija o variable, denominado pago de renta.

Los recursos propios como fuente de financiamiento de las inversiones de las MiPyME de servicios a la producción correntinas suman el 54% del total, seguidas por un 26% de financiamiento bancario y un 16% de financiamiento de proveedores. En el caso de las PyME de servicios a la producción, se observa un leve incremento de participación del financiamiento bancario, el cual asciende al 28% del total. Dentro de estos porcentajes, se observa una diferencia entre el financiamiento bancario en la capital de la provincia (18%) con respecto a las demás localidades que conforman la provincia (33%), lo que a nivel sectorial se manifiestan en las Actividades de servicios agrícolas y

ganaderos quienes financian el 35% de sus inversiones con crédito bancario. La inversión es un factor fundamental para el desarrollo productivo de las empresas y su desempeño, sin embargo el 59% de las MiPyME de servicios a la producción correntinas no invirtió durante el año 2015. Entre los factores principales por los cuales no se realizaron inversiones, se destacan tres pilares fundamentales: la incertidumbre sobre la evolución económica a nivel nacional, la escasa disponibilidad de recursos propios para financiar inversiones, y la baja demanda que no justifica realizar nuevas inversiones.

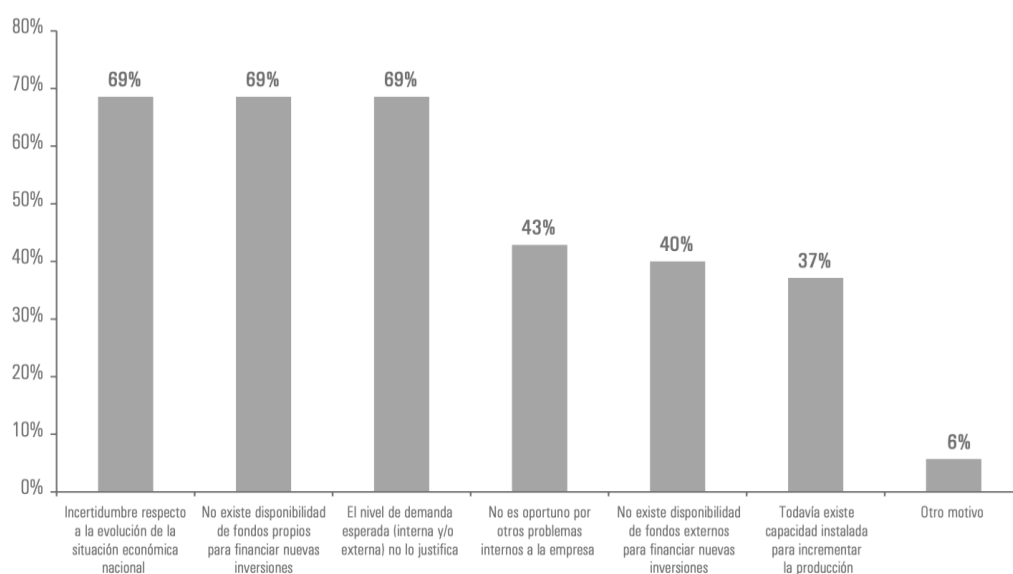


Figura 3. Motivo por los cuales las MiPyME de servicios a la producción no invirtieron

Desde hace varios años la economía argentina es víctima de crisis e incertidumbre, lo que lleva a las pymes familiares a buscar alternativas para afrontar las dificultades y lograr su reorganización y avance en el mercado.

La investigación presente buscó recabar información sobre el sistema financiero en la actualidad y los tipos de financiamientos existentes para las pymes familiares en el mercado argentino, teniendo en cuenta las dificultades que deben afrontar para acceder a los mismos.

El problema del presente trabajo está determinado por si los tipos de financiamientos existentes en la actualidad responden a las necesidades de las pymes familiares en la Ciudad de Corrientes. Ante esta situación, se plantean algunos interrogantes: ¿Conocen los métodos de financiamiento existentes en la región? ¿Cómo han afrontado las empresas familiares su financiamiento durante crisis recientes?, ¿han recibido alguna ayuda por parte de entidades gubernamentales?, ¿fueron estas suficientes?

Luego de indagar aquellas que recibieron u optaron por un financiamiento, cabe determinar ¿Cuál fue el método de mejor eficacia?

Este proyecto de investigación sirvió para determinar si los financiamientos para las pymes familiares en la Ciudad de Corrientes estaban al alcance de todas, sobre todo en épocas de crisis económicas. A su vez también se buscó responder si verdaderamente los miembros de las pymes familiares conocían todos los tipos de financiamiento que se podían obtener en la localidad.

Como objetivo general se busca establecer las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares de acuerdo a la situación económica durante el año 2021 en la Ciudad de Corrientes, Argentina.

En base al análisis realizado, se buscará determinar los objetivos específicos:

- Describir las alternativas de financiamiento empleada por las pymes familiares en tiempos de crisis en la Ciudad de Corrientes, Argentina.
- Investigar las alternativas de financiamiento disponibles para pymes familiares en contextos turbulentos en la Ciudad de Corrientes, Argentina.
- Analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento en el actual contexto de inestabilidad financiera.

Métodos

Diseño

La investigación realizada fue de alcance descriptivo, ya que se detallaron características y rangos importantes, buscando la posibilidad de obtener una investigación más completa del tema y poder profundizar en el mismo, acerca de los tipos de financiamientos de las pymes familiares en la Ciudad de Corrientes, Argentina.

El enfoque fue de tipo cualitativo, pretendiendo interpretar los fenómenos de la problemática planteada. También se incluyeron las experiencias de los participantes para obtener el reporte de resultados.

El diseño de la investigación fue tipo no experimental, ya que no hubo manipulación de las variables (solo se las observaron), y de tipo transversal, debido a que se recolectaron datos en un momento único del tiempo para cada participante. Este diseño puede representarse bajo la analogía de tomar una fotografía, la cual reveló información en un momento dado, bajo ciertas condiciones y con ciertas características.

Participantes

La población estuvo conformada por todas las pymes familiares en la ciudad de Corrientes.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que no fue posible obtener una lista de todas las pymes familiares de la ciudad de Corrientes, por lo que, cada caso detectado que se pudo utilizar, se lo utilizó. Debido a la naturaleza de la investigación, solo se utilizó la muestra de 5 (cinco) casos de pymes familiares de distintos rubros.

Antes de comenzar las entrevistas, se les solicitó a las personas el consentimiento y firma del mismo, el cual fue incluido en el Anexo I.

Instrumentos

Se contactó a las cámaras empresarias de la ciudad de Corrientes, a la Municipalidad de la ciudad y a grupos cercanos para buscar coincidir con los dueños de las pymes familiares de la localidad.

Como no se tuvo acceso a ninguna empresa muerta, se utilizaron empresas existentes, donde se investigaron los tipos de financiamiento que tienen las pymes familiares y sus dificultades para acceder a los mismos.

Para el relevamiento de la información se realizaron estudios de caso y entrevistas sobre las cuales se focalizó en los problemas de financiamientos de las pymes familiares y sus experiencias para adquirir las mismas.

La conformación de las entrevistas fue de tipo abiertas y cerradas, de tipo semiestructuradas. Las mismas previamente fueron consensuadas con el entrevistado para realizarse voluntariamente con la condición de mantener su anonimato y seguridad de sus datos personales de la empresa, para luego ser destruidos.

Análisis de datos

Las diferentes bibliografías relacionadas a trabajo de investigación, artículos de revista y libros temáticos consultadas en el desarrollo del presente trabajo, permitieron considerar aspectos fundamentales a la hora de recabar información que nos permita llegar a la conclusión final.

Las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes fueron transcritas, para la codificación y análisis de los datos obtenidos. Las mismas fueron de tipo cualitativa, ya que buscaban responder interrogantes y conocer más en detalle acerca de la problemática planteada.

Se realizó una descripción desde el punto de vista general para conocer la situación de la empresa, en términos económicos y financieros para así luego determinar los tipos de financiamientos de las pymes familiares en la Ciudad de Corrientes y su acceso a los mismos.

La información obtenida se sistematizó en la herramienta informática Microsoft Word y comparó para obtener respuestas y determinar qué casos respondían a la problemática planteada. De esta forma se buscó responder a los objetivos propuestos y planteados en el trabajo.

Resultados

Los datos que se obtuvieron en esta investigación, tuvieron por finalidad analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares en la ciudad de Corrientes a través de un método de muestreo. Para llegar a ello se entrevistó a 5 (cinco) empresas de distintos rubros, las cuales conservaron su identidad en el anonimato.

Para comenzar se describió brevemente a continuación una caracterización para conocer un poco de ellas y sus actividades. En la siguiente tabla se describió brevemente las caracterizaciones de las pymes familiares en la Ciudad de Corrientes que fueron entrevistadas.

Tabla 1

Características de las pymes entrevistadas

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro	Industrial	Comercial	Inmobiliario	Comercial	Gastronómico
Antigüedad en el mercado	3	5	4	3	5
Cantidad de empleados	3	6	2	4	5
¿Posee un organigrama?	No	Sí	No	No	Sí
¿Cómo considera que fueron las ventas en el 2020 durante la pandemia?	Regular	Buena	Mala	Regular	Regular

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos.

Determinar las alternativas de financiamiento empleadas por las pymes familiares en tiempos de crisis en la ciudad de Corrientes, Argentina

De acuerdo a las diferentes alternativas de financiación presentadas en el siguiente cuadro, se pudo obtener datos acerca de los tipos de financiamiento que conocen las pymes

familiares entrevistadas y a su vez las que utilizan habitualmente, por lo que se describió a continuación para conocer brevemente sobre ellos.

Tabla 2

Tipos de financiamiento

Tipo de financiamiento conocido por las Pymes	Empresa 1		Empresa 2		Empresa 3		Empresa 4		Empresa 5	
	Usa	Conoce	Usa	Conoce	Usa	Conoce	Usa	Conoce	Usa	Conoce
Préstamos bancarios	X	X		X		X	X			X
Cheques diferidos		X			X			X		
Descubierto en cuenta corriente						X				X
Proveedores	X	X			X		X	X		X
Anticipos de clientes		X	X	X				X		
Mercado de valores				X		X			X	X
Autofinanciación	X			X	X			X	X	X
Planes de gobierno		X	X			X	X	X		X
Subsidios específicos				X		X				
Factura crédito electrónica		X		X		X		X	X	
Leasing			X			X		X		X

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del autor.

En mayor porcentaje, las Pymes familiares bajo estudio mostraron conformidad con el método de financiamiento elegido, ya que pudieron sobrellevar los trámites sin mayores dificultades y así hicieron uso del capital necesario para el funcionamiento de su organización. Por otra parte, una minoría se mostró en disconformidad por diversos motivos, los cuales dificultaron y/o impidieron el desarrollo de la actividad deseada.

Investigar las alternativas de financiamiento disponibles para pymes familiares en contextos turbulentos en la ciudad de Corrientes, Argentina.

En base a las diferentes alternativas de financiamientos existentes en la provincia de Corrientes, se nombraron en la siguiente tabla algunas con las que podían contar las pymes familiares.

Tabla 3

Financiamientos disponibles en la Ciudad de Corrientes

Financiamiento	Montos máximos	Montos mínimos	Tasa de interés	Plazo de pago máximo	Destino
Banco de Corrientes	No posee	No posee	45%	36 meses	Capital de trabajo
Proveedores	Acuerdo entre partes	Acuerdo entre partes	Acuerdo entre partes	90 días	Equipamientos
Clientes	Acuerdo entre partes	Acuerdo entre partes	Acuerdo entre partes	Acuerdo entre partes	Capital de trabajo
Descuento de cheques	No posee	\$65	30%	365 días	Maquinarias

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos del autor.

Según las apreciaciones de la siguiente tabla, se destacó las fuentes de financiamiento innovadoras a las que podrían acceder las pymes familiares.

Tabla 4

Fuentes de financiamiento innovadoras para las pymes

Obligaciones negociables	Son títulos emitidos por las grandes empresas donde el comprador se compromete a devolver el capital suscripto más un interés luego de un período de tiempo
Fideicomiso financiero	Permite al inversor el cobro futuro de su inversión más un interés pactado
Pagaré bursátil	Emisión de deuda entre 180 días y 3 años como máximo
Factura de crédito electrónica	Documento que certifica la compra-venta a crédito
Cheque electrónico	Mantiene las funcionalidades del cheque común, pero disminuye costos

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos por el autor.

Con respecto a los obstáculos al momento de acceder los distintos tipos de financiamientos, las pymes familiares hicieron referencia a que el más dificultoso eran las altas tasas de interés que debían afrontar. En segundo lugar, se comprobó que otro de los obstáculos eran las garantías que le requerían para que su solicitud fuera aprobada y, por último, describieron la gran complejidad que presentaban los trámites para llevarlos a cabo, ya que muchas veces no cumplían con los solicitados.

Analizar la conveniencia de cada alternativa de financiamiento en el actual contexto de inestabilidad financiera

Según las apreciaciones con respecto a la conveniencia de cada alternativa de financiamiento, se recomendó a cada una de las 5 pymes familiares encuestadas las que se adaptan de acuerdo a sus características.

Tabla 5

Alternativas de financiamiento para las pymes familiares

Empresas	Alternativas de financiamiento	Justificación
Empresa 1	Obligaciones negociables	Acceso a una gran cartera de inversores.
Empresa 2	Cheque electrónico	Reducción de los costos operativos.
Empresa 3	Pagaré bursátil	Condiciones más flexibles y menores exigencias
Empresa 4	Fideicomiso financiero	Pueden acceder a los beneficios y se encuentran exentos de ciertos requisitos
Empresa 5	Obligaciones negociables	Menor costo financiero total respecto de otras alternativas

Fuente: elaboración propia con datos obtenidos por el autor.

Con el fin de conocer más en profundidad los financiamientos, se desarrollan en la tabla siguiente sus ventajas y desventajas.

Tabla 6

Ventajas y desventajas de los financiamientos

Financiamiento	Ventajas	Desventajas
Préstamos bancarios	Permite conocer en todo momento la deuda viva que se mantiene con el banco	Es necesario aportar garantías que avalen el importe prestado
Cheques diferidos	Se puede expedir en cualquier momento	Implica realizar una gestión bancaria
Descubierto en cuenta corriente	Es más fácil y rápido de conseguir que un préstamo tradicional	Alto costo por intereses
Proveedores	Es uno de los financiamientos más económicos	La empresa se atiene a comprar solamente a dicho proveedor
Anticipos de clientes	La empresa puede cobrar antes	Mayor costo de devolución
Mercado de valores	Menor costo de financiación	Mayor control fiscal
Autofinanciación	Se libera y mejora la solvencia financiera de la empresa	Disminuye el reparto de los beneficios a los socios
Planes de gobierno	Menos requisitos que otros financiamientos	El proceso toma tiempo
Subsidios específicos	Tasas de interés más bajas que otros financiamientos	Sólo se puede gastar en lo establecido
Factura crédito electrónica	Menor probabilidad de falsificación	Dependencia de acceso a internet para su emisión
Leasing	Trámites fáciles y rápidos	No se puede entregar o devolver el bien sino hasta que termine el contrato

Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos por el autor.

Discusión

El presente trabajo tiene como objetivo principal establecer las estrategias de financiamiento más convenientes para las pymes familiares de acuerdo a la situación económica en el 2021, en la ciudad de Corrientes, Argentina. El problema abordado está enfocado en determinar si los tipos de financiamientos existentes durante este año responden a las necesidades de las pymes familiares ya que poder obtener estos beneficios resulta una alternativa muy complicada y no responden satisfactoriamente a sus necesidades actuales. Por otro lado, se busca analizar en el caso de que hayan sido beneficiadas con algún financiamiento, analizar si este fue suficiente para superar la crisis.

Además, se presentan interrogantes que buscan aclarar el conocimiento de las pymes familiares acerca de los métodos de financiamiento a los cuales pueden obtener, o conocer si recibieron algún tipo de ayuda de distintos entes gubernamentales, entre otros. Para poder dar respuesta a estas preguntas, se buscó información basada en experiencias de las pymes familiares en la Ciudad de Corrientes, y los distintos tipos de financiamientos a los que pueden recurrir en la región, para luego procesar los datos y brindar información útil que les permita sacar conclusiones.

Todas las pymes de la muestra han referido tener algún tipo de problema o inconveniente que las lleve a buscar de alguna forma el financiamiento necesario para cubrirlo. Según CEPAL (2011) la importancia de los problemas de las pymes para disponer de financiamiento se refleja en la variedad de programas que se implementan para subsanarlos, en todos los países y desde hace varias décadas.

A través de las entrevistas realizadas a las pymes familiares se puede afirmar que cuentan con poco conocimiento acerca de los financiamientos más innovadores o pocos usuales, ya que existe una propuesta variada de opciones a las que pueden acceder con mejores resultados y beneficios frente a las situaciones de crisis económicas. Algunas veces, las razones por las que no acceden a ellos puede ser la falta de difusión o el desconocimiento de los mismos, es por ello que fue interesante profundizar en el tema para lograr a través de esta investigación brindar ayuda o información al respecto a las pymes familiares.

Los resultados obtenidos al analizar la forma en que se financian las empresas muestran la decisión de las pymes familiares de optar por financiamiento público, privado, o ambos teniendo en cuenta la conveniencia de los mismos y/o la barrera para obtener el beneficio. Es aquí en donde se puede evidenciar que el 40% de las mismas utilizan un financiamiento público, el 40% utiliza ambos financiamientos (público y privado), y el 20% utiliza únicamente el método privado de financiamiento.

Además, los resultados obtenidos muestran que las pymes familiares optan en el 20% por autofinanciarse, un 20% utiliza los créditos bancarios como herramienta de financiamiento, el 20% es beneficiario de un plan de gobierno, y el restante 40% utiliza un financiamiento directo con proveedores. Los datos obtenidos de las entrevistas encuentran similitud con la descripción de Marino (2020) acerca del rol de los bancos para con las pymes, en donde se determina que debido a la gran cantidad de clientes con los que los bancos operan y el elevado nivel de fondeo con el que actúan, son considerados uno de los grandes motores de financiamiento en Argentina.

Los datos alcanzados encuentran similitud con el informe realizado por el Observatorio Pyme (2015), que describe los recursos propios como fuente de

financiamiento de las inversiones de las MiPyME de servicios a la producción correntina suman el 54% del total, seguidas por un 26% de financiamiento bancario y un 16% de financiamiento de proveedores.

Para continuar, se relevan los tipos de financiamiento existentes en la Ciudad de Corrientes durante la crisis del año 2021, los que son variados y de posible acceso para las pymes familiares, aunque muchas veces no cuentan con la información necesaria o desconocen lo que se encuentra operando en el mercado financiero. Por esto, se nombra y caracteriza a cada uno, para que la información con la que puedan contar sea completa y actualizada.

En base a las entrevistas realizadas, se determina que al momento de solicitar un financiamiento las principales razones por lo que las pymes familiares examinan alternativas más alcanzables, o muchas veces desisten de los mismos, son las altas tasas de interés que deben afrontar, la falta de garantías, los trámites burocráticos que solicitan y la disponibilidad de recursos propios para adquirirlos. Siendo coincidente con el autor Ferrado (2011) que describe las causas por las cuales las pymes familiares muchas veces no recurren a los financiamientos o buscan alternativas más accesibles, como ser el crédito bancario.

Teniendo en cuenta las dificultades encontradas para cada una de las empresas en cuanto al conocimiento de fuentes de financiamiento a las cuales tienen acceso, sumado al análisis de opciones que poseen al momento de buscar una vía económica de dar apoyo a su actividad, se puede determinar la conveniencia de los diferentes métodos de financiamiento para cada una de las empresas involucradas en este trabajo, las cuales serán desarrolladas a continuación.

Luego de analizar la conveniencia de las alternativas de financiamiento para cada pyme familiar según su antigüedad y actividad, se determina que a la pyme número uno le conviene la utilización de las obligaciones negociables debido a su estructura, lo que le puede permitir el acceso a un gran número de inversores. La misma sugerencia de financiamiento es válida para la pyme número cinco, debido a su tiempo en el mercado, se puede ver beneficiada al obtener un menor costo financiero y el respaldo de la garantía que aporta mayor seguridad.

En cuanto a la empresa número dos, de acuerdo a su antigüedad en el mercado, le conviene la utilización del cheque electrónico ya que es una herramienta muy eficaz y genera una reducción significativa de los costos operativos sin pérdidas de tiempo en sucursales. En el caso de la empresa número tres debido a su estructura, se le sugiere el pagaré bursátil, ya que posee condiciones más flexibles y con menores exigencias. Además de ser una alternativa de financiamiento menos costosa y que pueden generarse en un plazo entre 180 días hasta 3 años. Por último, a la empresa número cuatro le conviene aplicar como herramienta el fideicomiso financiero, debido a que se puede acceder a los beneficios con menores requisitos y costos. Además, brinda una mayor confianza y transparencia comparado con otras fuentes de financiamiento.

Un método de financiamiento alternativo es el adelanto de clientes, el cual permite administrar ese capital para hacer frente a otros gastos necesarios, hasta que finalice su pago y se realice la entrega de mercaderías. Además, otro método que se puede describir es el financiamiento con sus proveedores habituales, el cual tiene tasas muy bajas de interés y les permiten prolongar la fecha de vencimiento de sus respectivos pagos, para poder de este modo, generar una mejor rentabilidad de su capital y abordar otros gastos urgentes.

El *leasing* es una herramienta de financiación que se encuentra mucho menos difundida, por lo que es solicitada solo por el 14% de las pymes de la muestra. A este método se lo puede nombrar como una alternativa a los métodos tradicionales ya que no es tan conocido como los métodos habituales y puede ser de gran beneficio. Describe Haedo (2015) como un instrumento de financiamiento alternativo al *leasing*, que permite la incorporación de bienes capital mediante el pago de un canon y con opción de compra futura.

Una de las limitaciones encontradas al momento de realizar la investigación se debe al tamaño de la muestra, el cual general un alcance reducido dado el bajo número de pymes familiares entrevistadas. Por otro lado, se puede mencionar el hecho de que continúa la pandemia por COVID19, por lo que el número de entrevistas a las pymes familiares debieron ser reducidos por los sistemas de aislamiento y protocolos preventivos que rigen actualmente en la Ciudad de Corrientes, enviándolas por medios electrónicos, e impidiendo así el encuentro con los dueños de las pymes familiares, y evitando tener otra perspectiva de sus palabras o apreciación al respecto.

Como una fortaleza se puede describir que hay concordancias entre lo expuesto por los autores en ciertas definiciones y esta investigación, aportando información importante y relevante sobre las pymes familiares para el uso de futuras exploraciones con la misma temática. Otra fortaleza se da por el hecho de haber realizado la investigación durante una crisis, lo que permite tener información de primera mano con respecto a las posibilidades de financiamiento disponibles y las reales necesidades.

Luego de lo expuesto anteriormente, se concluye que se pudo conocer el nivel de importancia que representan las pymes familiares en la economía argentina. Además, el financiamiento cumple un rol muy significativo para todas las pymes de la región. De

esta manera, las pymes familiares entrevistadas de la Ciudad de Corrientes presentan muchas dificultades a la hora de solicitar financiamientos, el cual se vuelve de gran necesidad de acuerdo a la crisis económica que se vive. Teniendo en cuenta lo anterior, se considera que brindarles información acerca de los métodos más convenientes e innovadores de financiamiento es trascendental para ayudarlas a tomar decisiones ante necesidades económicas en contextos de crisis.

Por todo esto, se puede proponer a las pymes familiares una salida alternativa a las fuentes de financiamiento habituales, con menos requisitos y tasas de interés menos elevadas. Además, se recomienda que se informen e investiguen más en profundidad antes de tomar una decisión acerca del financiamiento más conveniente de acuerdo a sus necesidades para aprovechar así al máximo de los mismos y lograr cumplir sus metas. También recomendar al Estado que comunique a las empresas a través de boletines informativos sobre nuevas oportunidades o beneficios de financiamientos para las pymes familiares.

Por último, se puede recomendar que futuras investigaciones se realicen sobre las fuentes de financiamiento del Estado, para conocer más en profundidad sobre el mismo, con sus ventajas y desventajas. También se recomienda que se efectúe a un número mayor de pymes familiares, para lograr así un abanico más amplio de información y diversas opiniones sobre experiencias del ambiente de los emprendedores, su economía y los métodos de financiamiento a los que se enfrentan para poder alcanzar sus metas y objetivos propuestos. A su vez es interesante conocer más en profundidad sobre el tema, por lo que se recomiendan análisis futuros de esta temática, que puede ser de ayuda a las pymes familiares para sobrellevar sus problemáticas de crisis económicas en estos tiempos.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos.* (2021). Obtenido de Afip Pymes: <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Administración Federal de Ingresos Públicos.* (2021). Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Aires, B. d. (2018). Obtenido de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/invertir/en-que-invertir/obligaciones-negociables/>
- Argentina, M. d. (2021). *Argentina.gob.ar.* Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/economia/medidas-economicas-COVID19/billeteravirtual#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20una%20billetera%20virtual,casa%20y%20sin%20hacer%20filas>
- Banco de Corrientes. (2021). *Lineas Pymes.* Obtenido de Banco de Corrientes: bancodecorrientes.com.ar/sitio/seccion.php?id=104
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires.* (2018). Obtenido de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/invertir/en-que-invertir/obligaciones-negociables/>
- CAME. (2021). *CAME pagos.* Obtenido de <https://camepagos.com.ar/>
- Corrientes, M. d. (2021). *Hecho en Corrientes .* Obtenido de <https://hechoencorrientes.com.ar/beneficios>
- Darcy Luz Mendoza, Y. N. (Noviembre de 2016). EL PENSAMIENTO ESTRATEGICO COMO HERRAMIENTA DE INNOVACION TECNOLOGICA EN LAS PYMES. *SOTAVENTO M.B.A*, 52.
- Devincenzi, A. (10 de 04 de 2021). *Cronista.* Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Dia-del-emprendedor-el-99-de-las-empresas-argentinas-son-pymes-20171117-0001.html>
- Diario El Litoral. (07 de 04 de 2021). *Pymes de Corrientes podrán acceder a financiación de Nación para mejorar su producción.* Obtenido de Diario El Litoral: ellitoral.com.ar
- Economía, M. d. (2019). *Argentina.gob.ar.* Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/economia/medidas-economicas-COVID19/billeteravirtual#:~:text=%C2%BFQu%C3%A9%20es%20una%20billetera%20virtual,casa%20y%20sin%20hacer%20filas>

- Ferraro, C. (2011). *Eliminando barreras:El financiamiento a las pymes en America Latina*. Santiago de Chile: Comision Economica para America Latina y el Caribe. Obtenido de <https://www.cepal.org/es/publicaciones/35358-eliminando-barreras-financiamiento-pymes-america-latina>
- Fundación Observatorio Pyme. (Marzo de 2019). Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/en-argentina-nacen-pocas-empresas-pero-estamos-en-pleno-recambio-generacional-mito/>
- García, A. T. (06 de 2009). *Instituto Argentino para el Desarrollo Economico*. Obtenido de <http://www.iade.org.ar/noticias/resistencia-al-financiamiento>
- Haedo, C. (2015). *Observatorio Pyme Regional. Provincia de Corrientes*. Corrientes.
- Instituto del Fomento Empresarial. (2021). *Corrientes emprende*. Obtenido de IFE: ife.gob.ar/corrientes-emprende
- IproUp. (21 de 01 de 2021). Mercado Pago: los 8 datos sobre cómo los pagos digitales ayudaron a atravesar la pandemia. *Ipro Up*, 1. Obtenido de <https://www.iproup.com/innovacion/19972-mercado-pago-detalle-la-importancia-de-pagos-digitales-en-8-datos>
- KPMG. (2020). *The KPMG Survey of Sustainability Reporting 2020*. Buenos Aires: KPMG. Obtenido de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/xx/pdf/2020/11/the-time-has-come.pdf>
- Maldonado, C. (2021). *Programa de Negocios Competitivos para pymes en Responsabilidad Social empresarial*. Lima Peru: ProPeru. Obtenido de http://200.62.231.13/bitstream/handle/123456789/4683/Programa_negocios_competitivos_%20pymes_RSE_2021_keyword_principal.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- MANFREDI. (09 de 04 de 2019). Alternativas de financiamiento para pymes en un año complejo. *El Cronista PYME*. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/herramientas/Alternativas-de-financiamiento-para-pymes-en-un-ano-complejo-20190409-0001.html>
- Marino, J. P. (30 de Septiembre de 2020). Para pymes: cuáles son las alternativas de financiamiento que ofrecen hoy los bancos. Obtenido de <https://www.ambito.com/ambito-biz/ambito-biz/para-pymes-cuales-son-las-alternativas-financiamiento-que-ofrecen-hoy-los-bancos-n5136729>

- Molina, A. I. (2012). *El Modelo de Empresa Familiar: Los cuatro pilares fundamentales*.
Obtenido de <https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/4817932.pdf>
- Morrisey. (2016). Pensamiento Estratégico. *Sotavento*, 52 53.
- Naroski, S. (04 de Diciembre de 2020). *Cronista* . Obtenido de Radiografía de las pymes
2020: balance de un año sin precedentes:
<https://www.cronista.com/pyme/negocios-pyme/Radiografia-de-las-pymes-2020-balance-de-un-ano-sin-precedentes-20201204-0001.html>
- Observatorio Pyme. (2015). *Industria Manufacturera y Servicios a la Produccion Año 2015*.
Obtenido de Observatorio Pyme:
https://www.observatoriopyme.org.ar/wp-content/uploads/2016/05/FOP_OR_1604_Observatorio-PyME-Regional-Provincia-de-Corrientes-Industria-manufacturera-y-servicios-a-la-produccion.pdf
- Pérez Porto, J., & Gardey, A. (2009). *Definicion de Pyme*. Obtenido de
<https://definicion.de/pyme/>
- Pousa, F. G. (2013). *El impacto de las relaciones interpersonales en la transmisión de mandos de las PYMES familiares en la Argentina*. Tesina, Universidad de Belgrano, Buenos Aires.
- Raffino, M. E. (Julio de 2020). *Empresa Familiar*. Obtenido de
<https://concepto.de/empresa-familiar/#ixzz5nR9hiduP>
- Rojas, L. (2017). BRECHA FINANCIERA EN EL SEGMENTO DE DEUDA. En L. Rojas, *SITUACIÓN DEL FINANCIAMIENTO A PYMES Y EMPRESAS NUEVAS EN AMÉRICA LATINA* (pág. 38). Chile.
- Romero, L. E. (2006). Competitividad y productividad en empresas familiares pymes.
Escuela de Adminitracion de Negocios, 132. Obtenido de
<https://www.redalyc.org/pdf/206/20605708.pdf>

Anexo I

Anexo I Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerle a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

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

La meta de este estudio es _____

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

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

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

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____
_____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es _____

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

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

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

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II

Anexo II Entrevista

1. ¿Cuál es el rubro del negocio?
2. ¿Cuál es la antigüedad en el mercado?
3. ¿Cantidad de empleados con los que cuenta?
4. ¿Posee un organigrama?
5. Teniendo en cuenta los últimos doce meses, ¿Cómo fue el caudal de ventas?
6. ¿Tiene una estructura de financiamiento planificada?
7. ¿Cuáles son los métodos de financiación elegidas por las pymes en Corrientes?
8. De acuerdo al financiamiento elegido, ¿cómo consideraría su conformidad al respecto?
9. ¿Qué tipos de financiamiento conoce? ¿Cuál es la que habitualmente utiliza?
10. ¿Para que utilizaría el financiamiento?
11. ¿Ha considerado en algún momento cambiar su método principal de financiamiento?
12. ¿Considera un elemento importante el financiamiento para el crecimiento económico de las pymes? ¿Cuanto?
13. ¿Ha solicitado algún tipo de crédito bancario?
14. ¿Enfrentaron obstáculos para obtenerlo? ¿Cuales?
15. ¿Cómo fue el proceso?
16. ¿Ha recibido alguna ayuda del gobierno nacional o provincial?
17. ¿Conoce algún programa de promoción/ayuda en la provincia de Corrientes?
18. ¿Forma parte de alguno de ellos?
19. ¿Qué tipo de herramienta de financiamiento poco utilizada en las pymes podría nombrar?
20. Si tuviera que elegir un método de financiamiento innovador, ¿cuál sería?