

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

**Financiamiento de pymes familiares dedicadas al comercio de materiales para
la construcción en contexto de inestabilidad económica**

**Financing of family SMEs engaged in the trade of construction materials in a
context of economic instability**

Autor: Daniel Omar Fernández

DNI: 31.829.579

Legajo: VCPB30611

Director de TFG: Juan Esteban Ferreiro

Rio grande, Tierra del fuego

Argentina, 2021

Índice

Resumen.....	1
Abstract.....	2
Introducción.....	3
Métodos.....	17
Diseño.....	17
Participantes.....	17
Instrumentos.....	18
Análisis de los datos.....	19
Resultados.....	20
Situación financiera de las pymes familiares muestra en el contexto económico actual.....	20
Fuentes de financiamiento disponibles y aquellas implementadas por las pymes.....	21
Barreras que enfrentan las pymes familiares locales para acceder a financiamiento externo...	23
Discusión.....	25
Bibliografía.....	32
Anexo I.....	34
Consentimiento informado para participantes de investigación.....	34
Anexo II – Modelo de entrevistas.....	36

Resumen

La República Argentina está atravesando un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años, y las pymes como motores de la economía del país, son una de las más afectadas por esta situación. El presente trabajo de investigación estudia el financiamiento de pymes familiares en contexto de inestabilidad y se plantea como objetivo general identificar las problemáticas que sufren las pymes familiares dedicadas a la venta de materiales de construcción de la ciudad de Rio Grande. Para poder lograrlo se estableció una metodología cualitativa y se entrevistó a un total de cinco pymes fueguinas con el fin de determinar su situación financiera, indagar acerca de las fuentes de financiamiento disponibles y aquellas implementadas por las pymes tomadas como muestra, e identificar las barreras que enfrentan para acceder a financiamiento externo. En la localidad hay diversos instrumentos de financiamiento externo, sin embargo, los comerciantes suelen inclinarse por los recursos propios. Las tasas de interés, plazos y requerimientos para acceder a créditos son las principales barreras con las cuales se enfrentan. La situación financiera actual de las pymes fueguinas es regular y se mantiene por el momento. De no aumentar las ventas y el stock, las empresas que no accedan a financiamiento externo pueden concluir en una situación crítica y perecer por falta de recursos.

Palabras claves: Argentina, empresa, familia, financiación, recursos económicos.

Abstract

The Argentine Republic has been going through an inflationary and volatility context for several years, and SMEs, as engines of the country's economy, are one of the most affected by this situation. This research work studies the financing of family SMEs in a context of instability and the general objective is to identify the problems suffered by family SMEs engaged in the sale of construction materials in the city of Rio Grande. In order to achieve this, a qualitative methodology was established and a total of five Fuegian SMEs were interviewed in order to determine their financial situation, inquire about the sources of financing available and those implemented by the SMEs taken as a sample, and identify the barriers that face to access external financing. In the town there are several instruments of external financing, however, merchants tend to lean towards their own resources. Interest rates, terms and requirements to access credit are the main barriers they face. The current financial situation of Fuegian SMEs is regular and is being maintained for the moment. If sales and stock are not increased, companies that do not have access to external financing may end up in a critical situation and perish due to lack of resources.

Keywords: Argentina, company, family, financing, economic resources.

Introducción

Las pequeñas y medianas empresas son un componente fundamental para la sociedad y para la economía de un país, ya que estas son las grandes generadoras de empleo del mismo. Gran parte de ellas se desarrollan como pymes familiares nacientes del deseo emprendedor de una familia que se une para desarrollar una actividad.

No obstante, este tipo de empresas se encuentra en constante lucha por su supervivencia en un país que está atravesando una mala situación económica desde hace ya unos años, lo que se agravó a partir de 2020 por la pandemia del denominado Coronavirus.

En el año 2019 la empresa consultora PWC llevó a cabo una investigación y posteriormente elaboró un informe en el que destacaba que la inflación y falta de financiamiento son las principales preocupaciones de las pymes argentinas. Con respecto a este último, los empresarios señalaron como causante de este problema a diferentes factores, el 82% señaló las altas tasas de interés, 21% complejidad de los trámites, 15% escasos proyectos para financiación de pymes, 12,5% las garantías, y otro 6% reconocieron su falta de documentación y también expusieron la falta de atención personalizada como desalentadora (PWC, 2019).

En el mes de noviembre del mismo año se desarrolló otro trabajo de investigación para una universidad argentina en la cual la tesista realizó una encuesta masiva a una muestra de 779 pymes ubicadas en Capital Federal, Rosario, Mendoza, Córdoba y Tucumán. Como resultados obtenidos expone que “las empresas utilizan en mayor medida los recursos propios para financiar tanto su capital de trabajo como la compra de activo fijo” y además señala que hay una falta de líneas de créditos que se adecúen a las exigencias actuales de las pymes y sus necesidades (Mouliá T., 2019, p.32-33).

Pero la problemática del financiamiento de pymes no es un tema nuevo, en especial las familiares ya que suelen tener una estructura más informal. Los interrogantes se desprenden de las razones por las cuales no se accede a estas fuentes públicas y privadas que ofrece el mercado a este sector. Uno de los motivos podría deberse de la falta de confianza por parte de los empresarios para con las diferentes instituciones que los ofrecen y con la inestabilidad económica en general, en otras palabras, “en un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda dentro de tácticas de pecking order en el marco de sus estrategias de supervivencia” (Rojas, J., 2015, p. 141).

Tomando como referencia este estado del arte, se detallan a continuación los elementos teóricos esenciales y de suma importancia para comprender el tema y plantear los objetivos de este trabajo.

Según datos del COMAFI (2021) en la Argentina hay 856.300 empresas, 83% de las cuales son microempresas; 16,8%, pymes, y solo 0,2% grandes compañías. Además, las firmas de hasta 200 empleados representan el 66% del empleo formal privado del país.

El primer punto a abordar es el concepto de pyme, el mismo se encuentra en la página oficial de AFIP y el Ministerio de Desarrollo Productivo y también detalla datos importantes para contextualizar la situación económica del país.

Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno los estos sectores: comercial, servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría.

Para formar parte de Registro de Empresas MiPyMES se establecen categorías, según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa.

Tabla N° 1

Tope de ventas totales anuales para ser considerada Pyme.

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	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: AFIP. Portal Pyme (2021).

Además de lo anterior se tiene como requisito fundamental el hecho de tramitar el certificado correspondiente para ser considerado una pyme. Este documento llamado Certificado MiPyme sirve como constancia ante cualquier organismo para acreditar la condición de la empresa. Además permite acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia para la empresa.

Los requisitos exigidos son básicos y la totalidad del trámite se puede realizar sin necesidad de acudir a una sucursal de AFIP. Se debe contar con lo siguiente:

- Tener CUIT.
- Tener clave fiscal nivel 2 o superior.
- Estar inscripto en el Monotributo o en el Régimen General.

- Estar adherido al servicio Trámites a Distancia (AFIP, 2021).

Pueden registrarse los monotributistas, profesionales, emprendedores, comerciantes, las sociedades, las empresas pequeñas y medianas, y todas las personas humanas o jurídicas que cumplan con los requisitos.

La importancia de realizar este simple trámite se relaciona con las facilidades y beneficios que brinda a las empresas del país.

- Alícuota reducida para contribuciones patronales.
- Desgravación de exportaciones hasta U\$S 50 millones.
- Controladores fiscales: créditos para microempresas.
- Incremento salarial.
- IVA: pago a 90 días y certificado de no retención.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias.
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- Extracciones bancarias.
- Reducción de retenciones para micro empresas de comercio.
- Planes de pago y embargos.
- Hasta 45 días para cancelar tus deudas y evitar una intimación.
- Beneficio para los empleadores del sector textil, de confección, de calzado y de marroquinería.
- Beneficio para capital emprendedor.

Esta relevancia radica en el hecho de que uno de los mayores problemas que enfrentan las Pymes en nuestro país es el acceso al financiamiento, esto constituye un obstáculo para el crecimiento económico de las mismas, y en el contexto actual de inestabilidad económica puede

ser un causal del cierre de gran cantidad de empresas. Si bien se crearon herramientas más accesibles desde la nación para intentar ayudar a su supervivencia los datos expresados en las encuestas de la PWC en el año 2020 muestran que no han sido suficientes.

Según las empresas encuestadas, los beneficios otorgados por el Estado durante el período de ASPO fueron...

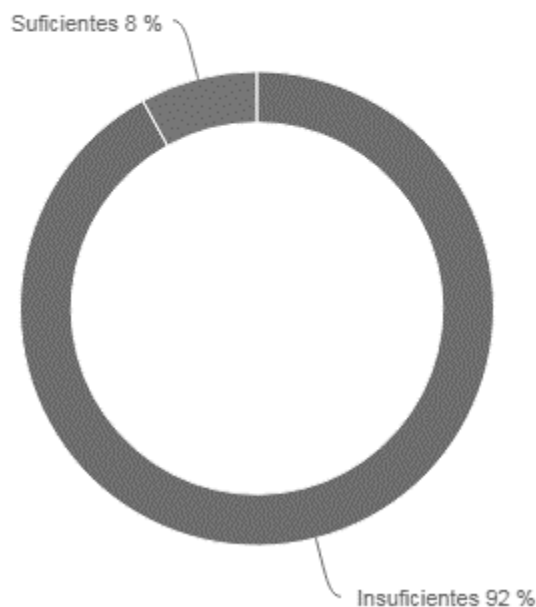


Figura N° 1. Suficiencia de los beneficios otorgados por el Estado. Fuente: PWC (2020).

Algunos de estos beneficios de tiempo limitado fueron:

- Programa ATP (Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción): Consistió en el pago desde 1.25 hasta 2 Salarios Mínimos Vitales y Móviles por empleado a las empresas que realicen actividades consideradas críticas y cuya facturación de septiembre de 2020 haya caído frente al mismo mes de 2019. El beneficio tuvo vigencia hasta diciembre de 2020. Los sectores considerados críticos son: salud, cultura, entretenimiento, turismo, gastronomía, transporte de

larga distancia, peluquerías, centros de estética, jardines maternos y enseñanza artística.

- Crédito a tasa cero para monotributistas y autónomos: El monto máximo fue de \$150.000 y no debía superar el 25 % del límite superior de ingresos brutos que correspondía a cada categoría. Se podía devolver en un mínimo de 12 cuotas y un máximo de 18 cuotas fijas sin interés, con 6 meses de gracia.
- Créditos a tasa subsidiada convertible: Las empresas cuyas actividades no son consideradas críticas podían acceder a un crédito a tasa subsidiada para el pago de sueldos dependiendo de la variación en la facturación que hayan tenido. El pago se realizaba directamente en la cuenta bancaria del empleado.
- REPRO II: Este programa aún se encuentra activo y sigue recibiendo inscripciones en la actualidad. Consiste en el pago de una suma mensual por cada relación laboral existente, incluyendo a los trabajadores con contratos de temporada. El monto se acredita directamente en la CBU de los trabajadores y trabajadoras de las empresas beneficiarias.

Retomando la investigación de la PWC, ante la gran negativa de las respuestas sobre la utilidad de los beneficios, se consultó a las 100 empresas parte de la muestra cuales son las medidas que a su criterio podría adoptar el gobierno y en cuales debería profundizar para poder brindar este alivio a las pymes. En este caso las respuestas rondaron entre reducción de impuestos, disminución del gasto público, ayuda financiera a tasa cero y posibilidad de suspensión del personal.

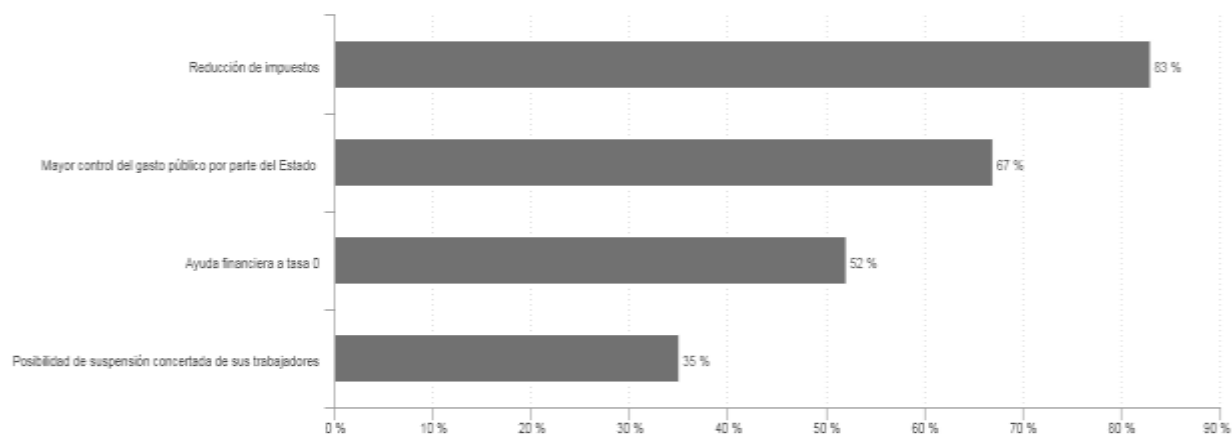


Figura N° 2. Medidas a adoptar/profundizar si el ASPO se sostiene. Fuente: PWC (2020).

En Gasparini, C., & Ottone, L. (2018) los autores destacan que las pymes recurren en gran porcentaje al financiamiento con recursos propios, ya sea por la imposibilidad de acceder a una fuente externa o por falta de confianza en los instrumentos vigentes. Acompañan también un gráfico en el cual exponen las opciones más adoptadas en los últimos años.

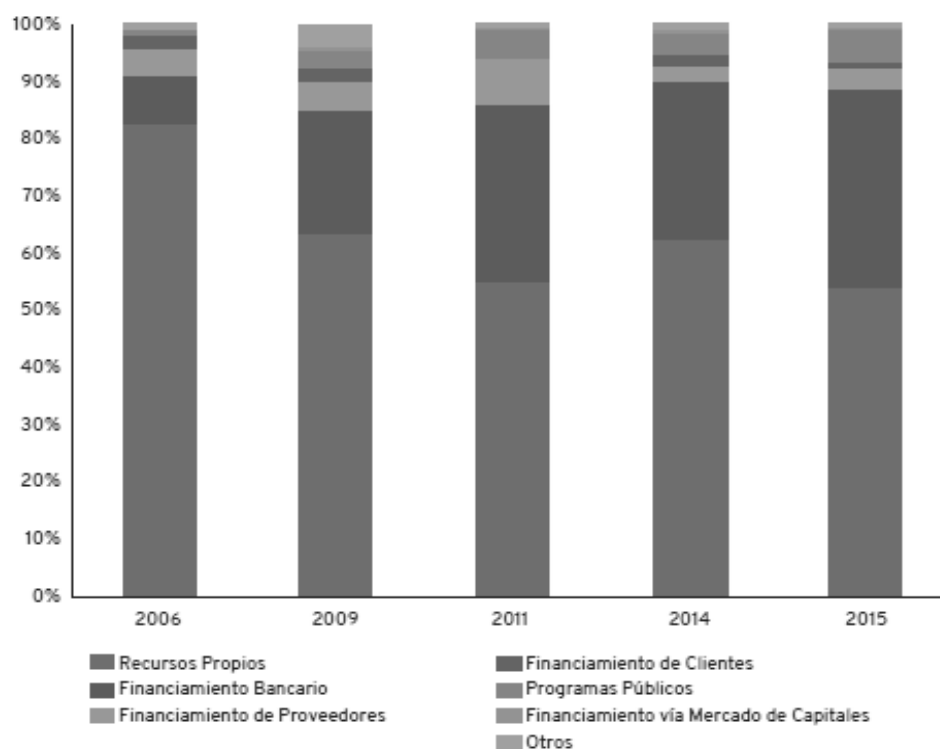


Figura N° 3. Fuentes de financiamiento adoptadas por las pymes según encuesta 2006-2015.

Fuente: Gasparini, C., & Ottone, L. (2018).

Gran porcentaje de las pymes del país son negocios familiares por lo cual no resulta extraño considerar que su estructura de financiamiento se base primordialmente con recursos propios (IADEF, 2021).

Según un estudio realizado por KPMG (2013), una empresa familiar es diferente a otro tipo de empresas por variadas razones, “empezando por el hecho de que enfrenta el desafío de alinear los intereses de la familia, la propiedad y los objetivos de negocio” (p. 2). La toma de decisiones también resulta difícil por el vínculo entre los miembros y los conflictos que trae aparejada la superposición de los roles dentro de la organización y la familia en sí.

No obstante, las empresas familiares tienen mucho peso en las economías mundiales, y se estima que representan entre 65% y 80% de las empresas existentes en el mundo (KPMG, 2013).

Retomando a Gasparini, C., & Ottone, L. (2018), “el sector financiero privado es muy reducido en nuestro país e implica una capacidad restringida de los bancos de prestar a las empresas, especialmente a las de menor tamaño, aún a pesar del crecimiento sostenido de la economía” (p. 52). Es entonces que estas empresas no consiguen los recursos necesarios para desarrollar sus actividades con normalidad.

Otra fuente de financiamiento son los plazos otorgados por los proveedores. La ventaja de esta opción, en comparación con la bancaria, es el hecho de poder acceder a un crédito sin tener por intermediario institución alguna. Pero una posible desventaja es que en estos créditos el proveedor establece las condiciones como tasas de interés aplicado, plazos, garantías y demás. Esto último también se ve regulado por su necesidad de vender, si el proveedor tiene pocos clientes le es conveniente que la empresa no cierre y le ofrecerá condiciones más accesibles al propietario de la pyme. Es una negociación donde juegan los beneficios de ambas partes y en la cual los actores dominan la situación.

En el año 2019 la PWC publicó un informe sobre los temas que preocupan a las pymes de Argentina. Los datos que volcaron al siguiente gráfico son producto de las entrevistas realizadas durante el año 2018 a decenas de pymes.

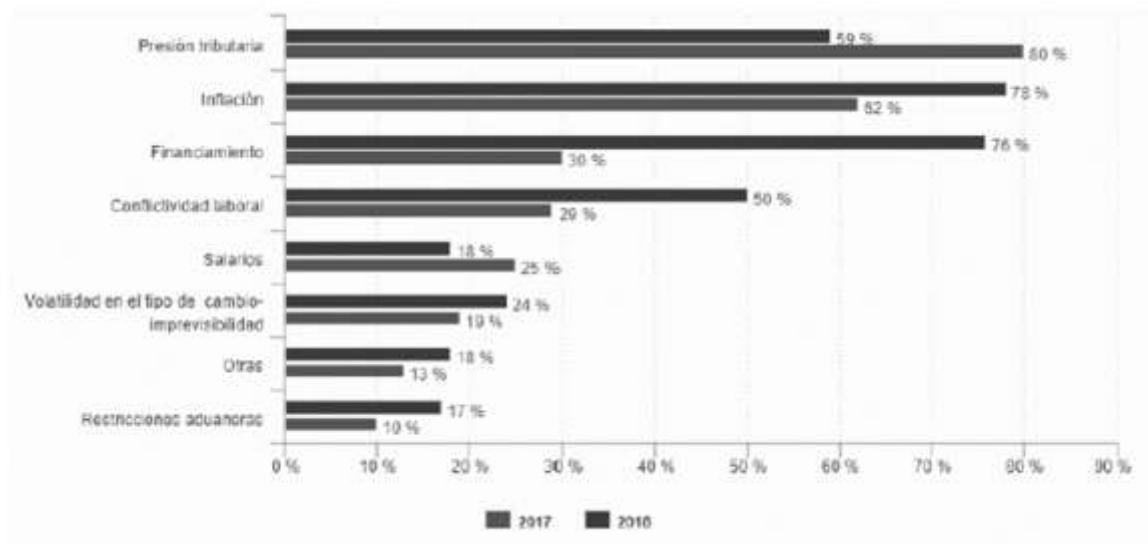


Figura N° 4. ¿Cuáles son los temas que más le preocupan a las Pymes? Fuente. PWC (2019).

Con esta información podemos afirmar que en 2018 el 76% de las pymes del país sentía una gran preocupación por la manera en la cual podía financiarse en un contexto de inflación que no hizo más que agravarse en los años siguientes.

Además del financiamiento propio y el estatal existen otras fuentes de financiamiento externo disponibles en el mercado, algunas de ellas son:

- Préstamos: Se trata de un 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. Las condiciones respecto a tasas y requisitos recaen en cada organización y dependiendo del contexto y la situación de riesgo de incobrabilidad.
- Leasing: según el Art. 1227. Ley 26994. Código Civil y Comercial de la Nación. (2014)
“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”. Pueden ser objeto del contrato cosas muebles e inmuebles, marcas, patentes o modelos industriales y software, de propiedad del dador o sobre los que el dador tenga la facultad de dar en leasing.

Asimismo “el monto y la periodicidad de cada canon se determinan convencionalmente. El precio de ejercicio de la opción de compra debe estar fijado en el contrato o ser determinable según procedimientos o pautas pactadas” (Código Civil y Comercial de la Nación, 2014).

- 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. asumiendo o no los riesgos” (Código Civil y Comercial de la Nación, 2014).
- Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (art. 1409, Código Civil y Comercial de la Nación, 2014).
- 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 (acreedor), 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.

Existen distintos tipos de crowdfunding:

- De inversión o capital (equity): los aportantes invierten en un proyecto a cambio de participaciones.
- De préstamos: los aportantes realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados.
- De recompensas: las personas realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de su interés.
- De donaciones: se realizan donaciones a causas que le interesan a los aportantes.

Esta fuente de financiamiento permite financiar distintos tipos de proyectos como, por ejemplo, los siguientes:

- Proyectos culturales: libros, discos musicales, películas, series, documentales.
- Sociales: proyectos de asociaciones, fundaciones u ONG.
- Empresariales: pymes, artesanos, nuevos productos y servicios.
- Educativos: investigaciones, proyectos de fin de carrera, etc.
- Deportivos: deportistas individuales, instituciones (Universo Crowdfunding, 2017).

Estas últimas opciones mencionadas aun no tienen una gran repercusión en Argentina pero se están abriendo paso de a poco y se encuentran disponibles para que aquellas pymes que cumplan sus requisitos se adhieran a ellas.

Además, al igual que con las opciones tradicionales, quizás la falta de adhesión a ellas sea este mismo desconocimiento y el hecho de prejuizarlas como negativas y con intereses difíciles de afrontar por una pyme familiar.

Por último, no pueden dejar de mencionarse las líneas ofrecidas por los distintos bancos que desarrollan sus actividades en el país, ya que esta es generalmente la primera idea que surge

en la mente de una persona que piensa en obtener un crédito. Cada institución ofrece sus productos y regula sus condiciones pero en general se ofrecen:

- Giro en descubierto en cuenta corriente,
- Descuento de cheques de pago diferido: emitidos conforme a las leyes N° 24452 y 24760,
- Líneas de crédito especiales para MiPyme,
- Prestamos con seguro de caución,
- Inversiones para capital de trabajo,
- Línea de asistencia financiera, Programa Nacional de Desarrollo de Proveedores.

Históricamente, un poco menos del 40 % de las pymes acceden al crédito bancario. Entre el 60 % restante, la falta de acceso crediticio responde a una diversidad de factores, pero se destaca que, aproximadamente, la mitad considera que no lo necesita y un 40 % también adjudica dicha situación a las tasas de interés elevadas. Un quinto de las pymes considera que no reúne las condiciones necesarias para solicitarlo (exigencias formales) y un 15 % declara que el plazo de financiamiento no es adecuado (Observatorio Pyme, 2018).

Resultaría de utilidad conocer las estructuras de financiamiento implementadas por las pymes familiares ya que las barreras con las cuales se enfrentan para acceder al financiamiento externo pueden deberse al hecho de recurrir a una opción no tan conveniente según sus necesidades. Como menciona Allo et.al., (2014) “las Pymes presentan problemas de información, porque no la disponen o porque no es confiable, además no evalúan sus proyectos convenientemente, presentan deficiencias de capital, y en algunos casos tienen problemas de gerenciamiento” (p. 9).

La ciudad de Río Grande, ubicada en la provincia de Tierra del Fuego, es un lugar de gran importancia para la economía nacional debido a que allí se encuentran gran cantidad de fábricas

de productos electrónicos, de materiales para la construcción, entre otros. No obstante, en los últimos años Argentina se encuentra transitando un contexto de inestabilidad económica que se ha visto agravado por la pandemia causada por el virus Sars Covid-19. En el año 2020 las empresas se vieron forzadas a cerrar sus puertas por un largo periodo de tiempo por el Aislamiento Social Preventivo Obligatorio, esto ocasionó que detengan sus actividades, pero las obligaciones impositivas y laborales continuaron sumándose con normalidad. El pago de sueldos y el mantenimiento de las pymes sin tener ingresos para afrontarlos resultó en la mortalidad de las más pequeñas, que no contaban con el capital suficiente para poder sobrellevar esta situación.

Los corralones de la localidad, famosos por abastecer a casi todas las provincias con sus materiales, debieron detener tanto su producción como los envíos, incluidos aquellos al extranjero. Los pedidos que estaban preparados quedaron inmovilizados en depósitos y aduanas, los créditos se volvieron incobrables y los sueldos de los empleados necesarios para mantener la estructura de los negocios, imposibles de afrontar. Al momento de la primera reactivación productiva, en la cual el Estado comenzó a permitir la apertura de negocios, estas pymes se enfrentaban a deudas y obligaciones patronales que complicaban su normal desarrollo, además la demanda cayó drásticamente debido a que las personas disminuyeron su consumo. Esta situación es descripta por el presidente de la Cámara de Comercio de Río Grande, José Luís Iglesias, en distintos comunicados oficiales. Según sus informes “el 10% de los comercios declaran que deben cerrar y no están en condiciones de afrontar sus compromisos inmediatos”, relata además que “el 70% de los comercios habilitados no está facturando; el 25% de los exceptuados sufrió bajas de más del 40% de su facturación con respecto a febrero 2020” (Cámara de Comercio de Río Grande, 2021).

El Estado y diferentes organismos privados lanzaron diferentes líneas de crédito para grandes empresas, pymes y personas físicas en general, pero el nivel de adhesión a las mismas no

parece ser elevado. Una gran incógnita se desprende de la razón por la cual no se adoptan estas estrategias que serían de gran ayuda para la supervivencia de empresas en estos tiempos de pandemia e inestabilidad económica.

El fundamento que impulsa este trabajo es el hecho de poder crear una herramienta cognoscitiva que fomente a las pymes familiares a la creación y adopción de una estructura de financiamiento que les ayude a persistir en el tiempo más allá de esta pandemia, y poder tener un crecimiento continuo. Por otro lado, también se destaca la creación de un informe que pueda reflejar la situación que transitan estas pymes familiares.

La problemática del acceso a financiación externo de las pymes argentinas y extranjeras ha sido estudiada con anterioridad, pero la riqueza y novedad de esta investigación viene de la mano del contexto actual, la gran inflación que sufre el país, el cierre forzado de actividades por la pandemia y también por centrarse en una localidad donde no se han hecho estos estudios. El objetivo general de este trabajo es identificar las problemáticas que sufren las pymes familiares dedicadas a la venta de materiales de construcción de la ciudad de Rio Grande para acceder a financiación externa en el contexto de inestabilidad actual. Considerando la amplitud de éste, se realiza un desglose en tres objetivos específicos:

- Determinar la situación financiera de las pymes familiares fueguinas en el contexto económico actual.
- Indagar acerca de las fuentes de financiamiento disponibles y aquellas implementadas por las pymes tomadas como muestra.
- Identificar las barreras que enfrentan las pymes familiares locales para acceder a financiamiento externo.

Métodos

Diseño

El alcance de la investigación planteada fue de tipo descriptivo debido a que se investiga el fenómeno de la financiación de pymes familiares fueguinas y los inconvenientes que sufren al intentar acceder al financiamiento externo, todo esto teniendo en consideración el contexto de inestabilidad del país al momento de la realización de este trabajo.

El enfoque del trabajo fue de tipo cualitativo. La recolección de datos se llevó a cabo mediante una búsqueda bibliográfica y entrevistas a los actores sociales de este contexto que se estudia, es decir, a propietarios de pymes familiares dedicadas a la venta de materiales de construcción que desarrollen sus actividades en Rio Grande.

El diseño escogido fue no experimental, no se manipulan de forma deliberada las variables en estudio, sino que se observan los fenómenos en su estado natural para luego realizar un análisis a partir de ellos y sacar conclusiones. Además, fue de tipo transversal o transeccional debido a que los datos fueron recopilados en un momento único.

Participantes

La población en estudio estuvo compuesta por cinco pymes familiares que desarrollan sus actividades en la ciudad de Rio Grande, provincia de Tierra del Fuego. Todas ellas, compartían además el hecho de dedicarse a la actividad de corralón, es decir, a la venta de materiales para la construcción y afines.

En una primera instancia se informó a los propietarios de las pymes que forman parte de la muestra acerca de los objetivos, el alcance y la utilización de la información que se les solicitó y

se firmaron los consentimientos correspondientes. Estos últimos forman parte del Anexo I del presente trabajo.

El muestreo escogido fue no probabilístico intencional, debido a que los entrevistados fueron elegidos de forma no aleatoria y considerados representativos de la población. Se realizó un análisis mediante la implementación de entrevistas a cinco Pymes que forman las unidades de análisis de la muestra y cuyas características principales se muestran a continuación.

Tabla N° 2

Características principales de las pymes familiares tomadas como muestra

Denominación	Tipo de pyme	Actividad principal	Localidad	Generación	Antigüedad	Órgano de gobierno familiar	Facturación anual
Dobronic Hnos.	Familiar	Corralón y ferretería	Río Grande. Tierra del Fuego	2º	20 años	SI	< \$40.000.000
Corralón Mater-Cal	Familiar	Corralón	Tolhuin. Tierra del Fuego	1ª	5 años	SI	< \$12.000.000
M y C Los Primos	Familiar	Corralón	Río Grande. Tierra del Fuego	2º	36 años	SI	> \$40.000.000
Naza Corralón	Familiar	Corralón	Río Grande. Tierra del Fuego	1ª	10 años	SI	< \$12.000.000
Ona`s Corralón S.R.L.	Familiar	Corralón y ferretería	Río Grande. Tierra del Fuego	1ª	22 años	SI	< \$40.000.000

Fuente: Elaboración propia.

Instrumentos

Para la recopilación de datos primarios se utilizó una entrevista abierta, no estructurada y una guía de pautas, el modelo de entrevista puede ser consultada por el lector en el Anexo II. Cabe señalar que no fueron realizadas en persona debido a la pandemia, por lo cual se recurrió a video llamadas por la plataforma Skype y vía mail.

Asimismo, también se recurrió a una grilla de análisis para realizar un estudio de las fuentes de financiamiento externo disponibles en el mercado para este tipo de empresas.

Análisis de los datos

Primeramente se concertaron las entrevistas con los empresarios y se transcribieron sus contestaciones a archivos Word. Luego se procedió a la interpretación y procesamiento de los datos cualitativos obtenidos, categorizando cada pregunta y respuesta en base al objetivo específico que le dio origen.

Finalizado lo anterior, se procedió a la búsqueda bibliográfica acerca de las opciones de financiamiento externo accesibles para las pymes familiares, esta información fue volcada posteriormente en cuadros de doble entrada mediante el programa Excel, para luego compararlas con aquellas efectivamente usadas por las empresas y recogidas también como datos cualitativos con anterioridad.

Por último, se tomaron esos resultados parciales para poder llegar a una conclusión global que pueda responder a la gran incógnita de esta investigación, el objetivo general de la misma.

Asimismo, y para que este trabajo sea de utilidad para la población, se redactaron recomendaciones y sugerencias para poder mejorar la situación financiera de las pymes a futuro.

Resultados

En el desarrollo de este apartado se exponen los resultados obtenidos luego de la ejecución del diseño metodológico detallado anteriormente, es decir, aquella información que se ha recopilado mediante la aplicación de una entrevista en profundidad a cinco corralones de la provincia de Tierra del Fuego caracterizados como pymes familiares. Además también se recurrió a la información disponible en las páginas web de entidades bancarias con el fin de conocer las opciones de financiamiento disponibles para pymes y sus requisitos de acceso.

Situación financiera de las pymes familiares muestra en el contexto económico actual

Como punto de partida se indagó acerca del estado actual de las pymes familiares estudiadas consultando directamente a sus dueños. Por una cuestión de confidencialidad no se les solicitaron los estados contables que sustenten esta información, además esta investigación cualitativa ha sido planteada de forma tal que la riqueza de la misma recaiga en el contexto situacional contado desde la perspectiva de sus participantes.

Ante la consulta sobre la incidencia que tuvo en sus empresas y en rubro en general el contexto económico actual, todos los entrevistados dicen haber sido afectados directamente. Todas las empresas afirman que la inflación que ven reflejada en la lista de precios de sus proveedores incrementa cada vez más. La empresa Mater Cal señala que allí comienza la problemática, ya que si suben sus precios en la misma proporción tendrán una gran baja en sus ventas, que ya han caído por la pandemia. Pero si no modifican sus precios tampoco les resulta rentable el negocio, y la reposición del stock resulta difícil de afrontar considerando que además sus clientes abonan en cuenta corriente.

El corralón M y C menciona que muchos de sus clientes decidieron dejar sus casas a medio construir porque no les alcanza para pagar un alquiler, materiales y albañil dada la situación actual. Agrega que, con respecto a las licitaciones y obras públicas, la determinación de los presupuestos no refleja la inflación que sufrieron los precios de los materiales ni la mano de obra, por esta razón tomaron la decisión de dejar de participar en ellas u ofrecer un presupuesto mayor al oficial.

Las pymes 1, 2 y 4 explican que no se encuentran desarrollando sus actividades con normalidad, sino que están haciendo su mayor esfuerzo para sobrevivir al contexto actual y no cerrar sus empresas familiares. Respecto a las compras y el stock los entrevistados aclaran que si bien su situación financiera no es completamente mala, ha disminuido considerablemente y no les permite afrontar las mismas adquisiciones que años anteriores. Se manejan con poco stock e intentan comprar aquellos materiales que escasean como prioridad.

Por último, respecto a los estados de resultados del año 2020 todos los corralones dicen haber reflejado una ganancia, sin embargo el margen fue menor y debido al ajuste por inflación terminaron reflejando una gran pérdida.

Fuentes de financiamiento disponibles y aquellas implementadas por las pymes.

Tal como se explicó en el apartado de introducción de este trabajo, las opciones de financiamiento externo disponibles en Argentina son variadas, sin embargo para cumplir con este objetivo específico se realizó una búsqueda bibliográfica sobre aquellos que específicamente pueden ser implementados por las pymes en estudio. Es así que por ejemplo aquellas referidas al mercado de capitales no fueron tomadas en cuenta ya que no se pudo establecer si las pymes cumplen con las condiciones para su acceso. Asimismo, tampoco se consideraron los beneficios y facilidades ofrecidas por el Estado nacional ya que éstas fueron expuestas anteriormente.

Los préstamos por parte de proveedores, es decir, la entrega de mercadería a crédito es una opción presente en cada localidad. Las condiciones referidas a intereses, plazos y garantías son negociadas de forma personal con el proveedor.

Una de las alternativas más conocidas es el crédito bancario. En la provincia donde desarrollan sus actividades la población de pymes familiares evaluadas, las instituciones que predominan son el Banco Nación, Banco Patagonia, Banco Macro y Banco de Tierra del Fuego. A continuación se comparan algunas de las líneas de crédito accesibles.

Tabla N° 3

Líneas de préstamo bancario disponibles para pymes en Río Grande

	Banco de Tierra del Fuego	Banco Nación	Banco Patagonia	Banco Macro
Crédito para pymes	Línea de Crédito PROGRESO II	Línea de créditos a MiPyMEs “Carlos Pellegrini”	Préstamos comerciales	Línea de crédito MiPyme
Finalidad	Recuperación económica	Capital de trabajo e inversiones	Capital de trabajo e inversiones	Capital de trabajo e inversiones
TNA	Desde 22% los primeros 24 meses	No especifica	Tasa fija mínima del 27%	Tasa única del 28,4%
Requisitos	Condiciones particulares dependiendo el destino de los fondos y actividad.	Certificado MiPyme, no poseer crédito bancario vigente en la institución, constancia de opción de AFIP, entre otros.	Certificado MiPyme, inscripción en AFIP, calificar como sujeto de crédito, garantía dependiendo de la calificación del cliente.	Certificado MiPyme, inscripción en AFIP, aprobación de situación crediticia, ser cliente del banco.
Plazos	Hasta 48 meses	Hasta 36 meses	Hasta 60 meses	12 meses
Sistema de amortización	No especifica	Alemán	Francés, alemán o total al vencimiento	Francés

Fuente: Elaboración propia en base a información pública de los bancos analizados (2021).

Los bancos también ofrecen giros en descubierto, cheques de pago diferido, descuento de cheques, préstamos a sola firma y otras opciones de financiamiento. En el cuadro precedente se han expuesto aquellas puntualmente para pymes. No pudieron ser comparadas otras herramientas ofrecidas ya que no todos los bancos contaban con la información necesaria.

Finalizado lo anterior, se recurre a las respuestas obtenidas en las entrevistas a los corralones para estar en conocimiento de cuáles fueron las realmente implementadas por ellos. Las cinco empresas entrevistadas sostienen su preferencia respecto a financiarse con sus propios recursos. Señalan que al ser empresas familiares los miembros apoyan al negocio en los tiempos difíciles, aunque en ocasiones esto también puede producir disputas.

La empresa 1 ha recurrido a financiamiento de proveedores y a tarjetas de crédito, intentó acceder a otros créditos pero le fueron negados. Las empresas 4 y 5 también recurren a proveedores, cuyos plazos han bajado de 90 días a solo 30 y 60, y únicamente mediante entrega de cheque de pago diferido.

Le empresa 2 destaca la importancia del financiamiento en estas épocas pero al no poder obtener créditos de instituciones, recurre a los préstamos de familiares ajenos a la empresa como la opción más viable que ha encontrado.

Por el contrario la pyme 3 dice no depender de ningún tipo de financiación, ni siquiera de proveedores ya que estos piden un anticipo antes de realizar el envío de la mercadería.

Barreras que enfrentan las pymes familiares locales para acceder a financiamiento externo

El tercer objetivo específico de esta investigación se relaciona con el hecho de determinar la existencia de restricciones en cuanto al acceso a financiación externa que poseen las pymes en Argentina, puntualmente aquellas de carácter familiar. Este interrogante fue motivado luego del estudio del estado del arte del tema, el cual expresa la existencia de barreras que provocan esta inaccesibilidad. Mediante las entrevistas se consultó a las pymes muestra sobre esta cuestión. Cuatro de las cinco pymes manifestaron haber tramitado créditos bancarios y estatales en diferentes momentos de la vida de la empresa y no les fueron otorgados. Las razones fueron

principalmente debido a la falta de documentación. La empresa 1 desistió luego de varios intentos debido a que nunca conseguían reunir la cantidad de documentos que se le solicitaba. Según sus dichos, los créditos están planeados para grandes empresas y las pymes encuentran imposible el ingreso al sistema financiero.

Las empresas 2 y 3 añaden a lo anterior, que las altas tasas de interés fueron determinantes para su decisión de no recurrir a las pocas opciones que tenían disponibles.

Los negocios 4 y 5 no sufrieron restricciones de acceso a créditos en la actualidad, y manifiestan que cuentan con toda la documentación al día que solicitan estas instituciones. Sin embargo, las razones por las cuales no han implementado ninguna de ellas son las altas tasas de interés del mercado, los plazos cortos para su devolución y la burocracia del proceso de solicitud y posterior otorgamiento.

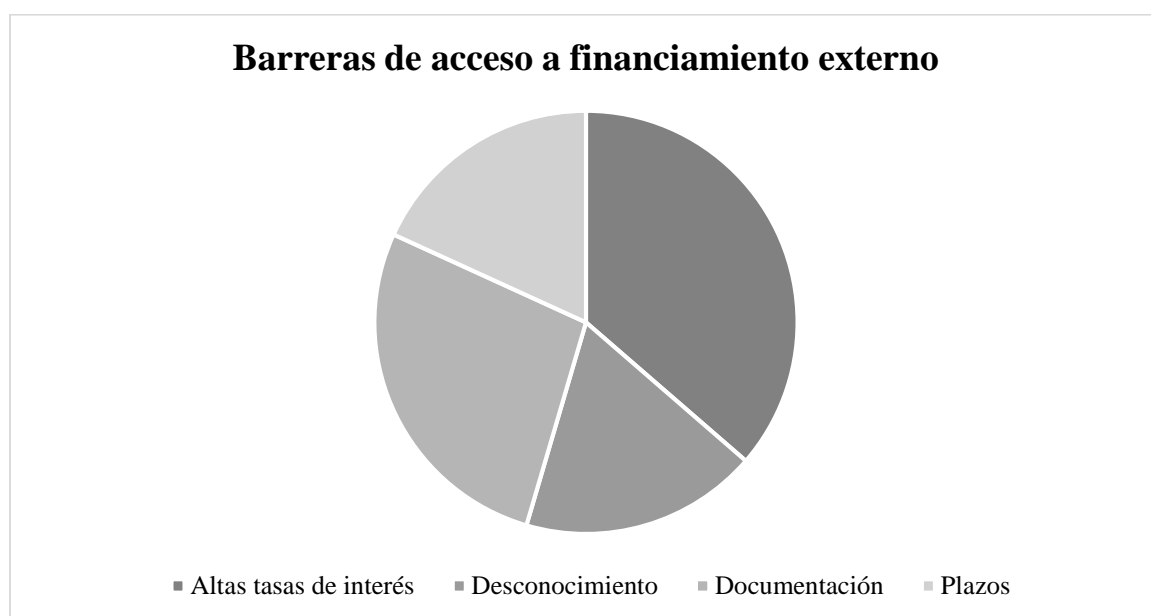


Figura N° 5. Barrera de acceso al financiamiento externo expresadas por las pymes entrevistadas (2021).

Discusión

Para el presente manuscrito científico se plantea como objetivo general identificar las problemáticas que sufren las pymes familiares dedicadas a la venta de materiales para la construcción, para acceder a la financiación externa. Para la realización de esta investigación interesa averiguar en qué situación financiera se encuentran y conocer cuáles son las estrategias que siguen las pymes de la ciudad de Rio Grande para su supervivencia. Para conseguir una respuesta a esta incógnita, se plantearon tres objetivos específicos en pos de poder obtener el conocimiento necesario para tal fin. Estos se dividen en tres categorías, por un lado determinar su situación financiera actual, conocer las fuentes de financiamiento implementadas e identificar las barreras que sufren para su acceso.

La información recolectada se describe como cualitativa porque se solicita a los entrevistados que respondan desde sus perspectivas y experiencias personales, más que valores numéricos exactos, a las variables de interés.

Ahora bien, respecto a la situación financiera de las pymes en estudio todas ellas mencionan haber sido directamente afectadas por la inflación creciente y los efectos de la pandemia. La inflación provoca que los precios aumenten y resulte difícil conseguir stock de ciertos materiales y mantener los valores que ofrecen a sus clientes, por lo cual no pueden trasladar esas subas constantes a sus productos o, de lo contrario, se arriesgan a perder aún más clientes. Sin embargo, si los precios no aumentan, el negocio deja de ser rentable.

Otro factor que influye en la caída de ventas, es que el poder adquisitivo de las familias decreció y aquellos que se encontraban en proceso de construcción se vieron en la obligación de detener sus obras por un tiempo.

En cuanto a las grandes compras del Estado por medio de licitaciones, éstas no ofrecen en la actualidad presupuestos acordes a lo que solicitan. Bajo el supuesto de que la empresa participe resignando una gran porción de ganancias para al menos tener ventas, de igual manera el proceso puede llevar hasta dos semanas entre la apertura de sobres, adjudicación y posterior entrega de los materiales. En ese tiempo el oferente no puede cambiar sus precios y éstos pueden haber aumentado arriesgando así las pocas ganancias que ofrecía esta operación. En resumen, deciden no participar por los riesgos que conlleva este proceso.

Como conclusión parcial de este punto, se puede afirmar que la situación financiera actual es regular, ya que los corralones en su mayoría mencionan que si bien se encuentran transitando una situación complicada, con una baja considerablemente alta en sus ventas, aún no se encuentran en una situación crítica.

En cuanto a las fuentes de financiamiento disponibles, aquellas correspondientes a beneficios del Estado nacional fueron detalladas y explicadas en el apartado introductorio de este trabajo. Considerando que estas medidas, como el REPRO, Tasa Cero, ATP, entre otros, son programas que no tendrán una permanencia a lo largo del tiempo no serán discutidos nuevamente. Sin embargo, se alienta a las pymes a acceder a las mismas ya que las tasas subsidiadas que ofrecen son mejores en materia comparativa con las ofrecidas por las instituciones privadas. Esto se debe a que éstas tienen como fin último el lucro, y el Estado tiene por fin la supervivencia de las pymes y demás empresas del país.

El financiamiento a base de recursos propios resulta ser la primer respuesta al consultar sobre como financian sus actividades. Las pymes familiares priorizan la utilización del capital propio de la empresa para las distintas erogaciones, resultado que se puede visualizar también en el estudio llevado a cabo por Moulia, T. (2019). Allí la autora señala que los recursos propios se

convierten en el centro del plan de financiamiento de la pyme y a la vez en un condicionante para el crecimiento del negocio. Como resultado de las entrevistas de este trabajo se llega al mismo hallazgo, pero la falta de financiamiento externo como apoyo en el contexto económico actual puede resultar en el determinante del fracaso del negocio.

El financiamiento mediante proveedores también es una de las opciones disponibles en la localidad que se ha estudiado. Es una de las más implementadas por las empresas en general y la principal fuente externa de financiamiento en la muestra elegida, seleccionada por un 60% de los participantes. Financiarse a través de los proveedores es una estrategia que depende en gran medida de la subjetividad y confianza entre quienes forman parte de esta financiación. Las condiciones serán establecidas mediante una negociación cuya decisión final recae generalmente en el proveedor, quien determinará los plazos, precios y la necesidad de presentar una garantía o no. No presentar requisitos y documentación hace de ésta una de las formas de financiación más utilizadas.

El crédito bancario es otra de las alternativas disponibles en Rio Grande. En el apartado de resultados se realizó la comparación de 4 líneas de crédito para pymes de instituciones diferentes. En la tabla n° 3 se puede ver el producto de ésta investigación. De la comparación de las tasas nominales anuales surge que éstas oscilan entre el 22 y el 28% anual, el sistema de amortización varía entre sistema alemán o francés y los requisitos son poseer el certificado mipyme para acreditar su condición, no tener un crédito preexistente, estar inscriptos en AFIP, poder demostrar su situación crediticia y ser clientes del banco. Por último los plazos dependen de cada institución que brinde el servicio de financiamiento. Depende además de la herramienta escogida y se relaciona directamente con la tasa de interés aplicada. La regla general explica que a mayor plazo, mayor riesgo tiene la operación y por ende, la tasa sube porcentualmente. Por lo tanto, es

cuestión de indagar acerca de la opción de financiamiento que más se adecúe a las necesidades de la empresa teniendo en consideración todos los factores que forman parte de la herramienta.

Es entonces que de este análisis surgen varias opciones por las cuales las pymes fueguinas pueden optar para aplicar una estrategia de financiamiento externo a sus pymes, y de hecho, aunque recurren principalmente al uso de recursos propios y el crédito de proveedores, también se denota la adopción de cheques de pago diferido, préstamos familiares y tarjetas de crédito. Las pymes 1 y 2 afirman haber intentado acudir al préstamo bancario en otras ocasiones y les fue negado por falta de documentación. Esto se relaciona directamente con el tercer objetivo específico y las barreras que sufren las pymes familiares para acceder a financiamiento externo.

Dentro de los 4 ejes principales detallados en la figura nº 5 como principales barreras para el acceso a financiamiento externo podemos visualizar a las elevadas tasas de interés con un 37%, la documentación requerida con un 27%, los plazos para su devolución con un 18% y el desconocimiento general sobre la oferta crediticia con un 18%. Los datos del gráfico son similares a los presentados por la PWC (2019) y que fueron oportunamente expuestos en antecedentes. En su informe sobre preocupaciones de las pymes expresa que la complejidad de los trámites para acceder a créditos, sumado a los escasos proyectos para financiar a pequeñas y medianas empresas, la falta de documentación y las tasas del mercado, son los factores que inciden en la baja adopción de estrategias de financiamiento externo por parte de las pymes argentinas.

El principal problema mencionado por las pymes fueron las elevadas tasas de interés, y esto es producto de la propia incertidumbre del país, con niveles de inflación en crecimiento desde mucho antes de la pandemia. Sin embargo, como se mencionó en párrafos anteriores, también existe la posibilidad de acceder a los préstamos a tasa subsidiada de la nación.

Por otro lado se menciona la documentación, sin más datos sobre este factor sólo se puede inferir que esto puede deberse a la falta de tramitación del certificado que acredita sus condiciones de pymes, ya que como se pudo visualizar en la tabla n° 3 los créditos para pymes exigen la presentación de esta identificación de AFIP. Este problema y el inherente al desconocimiento en cuanto a las herramientas disponibles pueden ser solucionados con el asesoramiento adecuado por un profesional con conocimiento sobre el tema. Además, como menciona Rojas J. (2015) las razones que derivan en la falta de adopción de estrategias de financiamiento externo no solo son producto de las limitaciones de las instituciones que los brindan, sino que los empresarios también eligen no tomar deudas para no asumir los riesgos que traen consigo si no les es posible afrontar los pagos de cuotas en un futuro. Lo mismo ocurre con las oportunidades de realizar grandes ventas de mercaderías a instituciones públicas mediante licitaciones, los corralones no toman el riesgo de participar de las mismas y ofrecer un precio que luego, debido al contexto tan cambiante y la inflación, pueden verse impedidos de cumplir.

En cuanto a las limitaciones y fortalezas de la investigación, se puede mencionar que el tamaño de la muestra ha sido una limitación, ya que la población es considerablemente más grande que la muestra de 5 pymes que fue utilizada, lo que por momentos genera dificultades a la hora de generalizar los resultados con respecto a las fuentes de financiamiento que pueda implementar toda la población de pymes familiares del sector.

Por otro lado, el contexto de la pandemia del año 2021 también ha sido claramente otra limitación, perjudicando el contacto con empresas que reducen sus horarios, además de los problemas para dialogar con los participantes por cuestiones de transporte y demás restricciones producto de la cuarentena.

Como fortaleza se puede destacar que ésta es la primera investigación sobre pymes familiares realizada sobre corralones de la ciudad de Rio Grande. Generalmente los trabajos referidos a empresas de la provincia se relacionan con las industrias creadoras de insumos como televisores y electrodomésticos, o con actividades como la pesca y los hidrocarburos. Por lo tanto se considera que esta investigación llena un vacío en el conocimiento de esta temática.

Otra fortaleza es que la información referida a las líneas crediticias de los 4 bancos tomados como ejemplo surge de la página web de cada institución, es decir, que se trata de información pública, y son por ende, posible de ser corroborada por las pymes.

A modo de conclusión, la situación financiera de los corralones enmarcados como pyme familiares de la ciudad de Rio Grande no se encuentra en un estado crítico en la actualidad, sin embargo, los empresarios indican que las ventas han bajado en gran medida durante el último año, y si este contexto se mantiene puede derivar en problemas mayores. El mercado ofrece herramientas financieras a su alcance y éstas hacen uso de algunas de ellas, sin embargo como menciona la PWC (2019), la temática del financiamiento de pymes continúa siendo algo que preocupa a las pymes. Abastecerse de materiales y realizar promociones podría mejorar la situación del negocio pero, respondiendo al objetivo general de esta investigación, las pymes familiares se enfrentan a diferentes problemáticas para acceder a instrumentos de financiación externa en el contexto de inestabilidad económica de Argentina, principalmente al desconocimiento.

Se recomienda a las empresas implementar otras opciones de financiamiento externo a sus estructuras vigentes, ya que si el nivel de ventas no aumenta, les será difícil poder mantener el negocio en pie basándose solo en el capital propio y en ventas pequeñas sin stock. Las barreras y problemas para el acceso a ciertas fuentes de financiamiento pueden deberse a que no son las

adecuadas para sus necesidades, o a la falta de documentación que puede ser conseguida llevando a cabo el trámite correspondiente para su obtención. Como sugerencia para futuras investigaciones se recomienda tomar una empresa familiar de tamaño mediano con una duración mayor a cinco años en actividad y que base su estructura en recursos propios, con motivo de diseñar para ella un plan de implementación de una estructura mixta, realizando planificaciones a futuro y durante un tiempo prudencial para poder llevar a cabo evaluaciones acerca del cumplimiento de los objetivos planteados. De esta forma se podría realizar una investigación dinámica y se podría asegurar con mayor certeza los beneficios de adherir financiamiento externo al patrimonio de un ente.

Bibliografía

- Allo, E., Amitrano, N., Colantuano, L., & Schedan, N. (2014). Financiamiento de Pymes: riesgo crediticio, oferta y demanda. (Trabajo de Investigación final). Universidad Argentina de la empresa, Buenos Aires.
- AFIP. Portal Pyme (2021). Recuperado de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/quienesPueden.asp>
- Cámara de Comercio de Río Grande (2021). Informe realizado por el presidente de la Cámara de Comercio de Río Grande, José Luís Iglesias. Recuperado de <https://www.radiouniversidad.com.ar/2020/04/14/delicada-situacion-de-los-comercios-y-pymes-de-rio-grande/>
- COMAFI (2021). EL MAPA EMPRESARIAL DE UN PAÍS DONDE LAS PYMES SON LAS GRANDES EMPLEADORAS. Recuperado de <https://www.comafi.com.ar/1943-Elmapa-empresarial-de-un-pais-donde-las-pymes-son-las-grandes-empleadoras.note.aspx>
- D'Attellis, A (2014) Introducción al Mercado de Capitales en la Argentina. Recuperado de <http://www.unmeditora.unm.edu.ar/files/Introduccion-al-mercado-de-capitales.pdf>
- Gasparini, C., & Ottone, L. (2018). Las PyME en Argentina: actores clave y problemas recurrentes. El acceso al financiamiento. *Ec-REVISTA DE ADMINISTRACIÓN Y ECONOMÍA*, (1), 43-63.
- Instituto Argentino de la Empresa Familiar, IADEF (2021). Recuperado de <http://iadef.org/blog/>
- KPMG (2013). Empresas familiares en México: el desafío de crecer, madurar y permanecer. Recuperado de <http://www.assets.kpmg/content/dam/kpmg/mx/pdf/2016/12/Empresas%20Familiares%20en%20México%20el%20desaf%3Ado%20de%20crecer%20y%20permanecer.pdf>.

Ley 26994. Código Civil y Comercial de la Nación. (2014). Congreso de la Nación Argentina.

Recuperado de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=235975>

Moulia, T. (2019). El financiamiento de las empresas innovadoras. Un estudio de las PyMEs en Argentina.

Rojas, J. (2015). Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina (Doctoral dissertation, Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas).

Observatorio Pyme. (2018). Espacio Pyme. Recuperado de <http://www.observatoriopyme.org.ar/espacio-pyme/>

PwC Argentina (2019). Expectativas 2019 – Pyme en Argentina, recuperado de <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/PyMEs-en-argentinaexpectativas.html>

PwC Argentina (2020). Expectativas 2020 – Pyme en Argentina, recuperado de <https://www.pwc.com.ar/es/publicaciones/pymes-en-argentina-expectativas.html>

Universo Crowdfunding. (2017) ¿Qué es el Crowdfunding? Recuperado de <https://www.universocrowdfunding.com/que-es-elcrowdfunding/>

Anexo I

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 DANIEL OMAR FERNANDEZ, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es, en resumidas cuentas, realizar un análisis sobre las fuentes de financiamiento implementadas por las pymes familiares dedicadas a la reventa de materiales de construcción de la ciudad de Río Grande, en el contexto de inestabilidad que transita Argentina.

Si tu accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 20 minutos de tu 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 recoja 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 DANIEL OMAR FERNANDEZ. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es realizar un análisis sobre las fuentes de financiamiento implementadas por las pymes familiares dedicadas a la reventa de materiales de construcción de la ciudad de Río Grande, en el contexto de inestabilidad que transita Argentina.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 20 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 DANIEL OMAR FERNANDEZ.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II – Modelo de entrevistas

Denominación de la Pyme:

Rubro/Actividad:

Localidad:

Generación que gobierna:

Órgano de gobierno familiar (SI/NO):

1. ¿Qué efectos produce, a su criterio, el contexto de inestabilidad económica del país en el rubro de la construcción?
2. Actualmente, ¿Se encuentra desarrollando su actividad con normalidad?
3. En materia comparativa, ¿qué reflejó el estado de resultados del año 2020 de su empresa?
4. Considerando que es una empresa de reventa de materiales y la escasez de precios de los mismos en el mercado ¿Pueden permitirse grandes compras para tener el stock necesario y congelar precios?
5. Los proveedores con los que trabajan, ¿les brindan créditos y posibilidades de pago a plazo? De ser posible realizar una breve descripción.
6. Además del financiamiento de proveedores existen otras opciones como los créditos bancarios, el financiamiento propio, entre otros, ¿accedieron a algún tipo de financiamiento para poder sobrevivir al contexto económico actual? Explicar cuál/cuales y por qué.
7. ¿Cuál es la posición de la empresa respecto a la implementación de financiamiento externo?
8. ¿Se han encontrado frente a barreras para acceder a financiamiento externo? ¿Cuáles?

9. ¿Poseen el certificado MiPyme impulsado por el Estado Nacional? Si es así, ¿hacen uso de los beneficios que ofrece?
10. Como empresa familiar ¿las decisiones son tomadas en forma conjunta o unilateralmente?
11. Los demás miembros de la familia que forman parte de la pyme ¿participan activamente en la realización de propuestas para combatir los efectos negativos que provoca la situación del país?
12. ¿Realizan proyecciones y planificaciones respecto al futuro de la empresa?
13. ¿Han establecido estrategias de financiamiento en los últimos años o no fueron necesarias?