

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito científico.

Carrera de Contador Público

“El financiamiento de las pymes familiares en contextos de inestabilidad”

“Family SMEs financing in a context of instability”

Autor: Campos, María Florencia

DNI: 38780544

Legajo: VCPB29542

Director de TFG: González Torres, Alfredo

Santiago del Estero, julio 2021

Resumen

La investigación se caracterizó por analizar las estrategias de financiamiento más convenientes que adoptan las pymes familiares de la ciudad de Santiago del Estero en contextos de inestabilidad en el marco económico actual. Se observó una muestra de cinco empresas familiares de distintos sectores de la localidad. La investigación fue de alcance descriptiva llevada a cabo a través de entrevistas con los representantes de cada una de las empresas, buscando comprender como es su estructura de financiamiento, las distintas fuentes de financiación que utilizan y las razones por las que son las más favorables. Los resultados indicaron que las pymes familiares buscan autofinanciarse como primer objetivo, utilizar sus recursos propios para no requerir de terceros. Sin embargo, utilizan como complemento un tipo de financiación externa que no les genere intereses. En tanto, se demostró un fuerte rechazo en acceder al crédito bancario, debido a sus elevadas tasas de interés y en algunos casos, a la cantidad de requerimientos, exceptuando su utilización a únicamente los considerados convenientes. En cuanto a su estructura financiera, se constató que a las pymes les resulta conveniente y no piensan en cambiar su forma de financiarse, a pesar de la crisis económica actual y las incertidumbres del contexto económico. Se concluyó que a pesar de todo esto, existe un gran desconocimiento y falta de interés de conocer por parte de las pymes familiares, con respecto a las distintas herramientas de financiamiento que existen.

Palabras claves: pymes familiares, financiamiento, estructura, inestabilidad, conveniente.

Abstract

The research was characterized by analyzing the most convenient financing strategies adopted by family SMEs in the city of Santiago del Estero in contexts of instability in the current economic framework. A sample of five family businesses from different sectors of the town was observed. The research was descriptive in scope, carried out through interviews with the representatives of each of the companies, seeking to understand what their financing structure is like, the different sources of financing they use and the reasons why they are the most favorable. The results indicated that family SMEs seek self-financing as the first objective, to use their own resources so as not to require third parties. However, they use as a complement a type of external financing that does not generate interest. Meanwhile, a strong refusal to access bank credit was demonstrated, due to its high interest rates and in some cases, the number of requirements, except for its use only those considered convenient. Regarding its financial structure, it was found that SMEs find it convenient and do not think about changing the way they finance themselves, despite the current economic crisis and the uncertainties of the economic context. It was concluded that despite all this, there is a great lack of knowledge and lack of interest to know on the part of family SMEs, with respect to the different financing tools that exist.

Keywords: family SMEs, financing, structure, instability, convenience

Índice

| | |
|---|----|
| Introducción | 1 |
| <i>Antecedentes</i> | 1 |
| <i>Elementos teóricos relevantes</i> | 1 |
| <i>Problema de investigación</i> | 14 |
| <i>Objetivo General</i> | 14 |
| <i>Objetivos específicos</i> | 14 |
| <i>Diseño</i> | 15 |
| <i>Participantes</i> | 15 |
| <i>Instrumentos</i> | 15 |
| <i>Análisis de datos</i> | 16 |
| Resultados | 17 |
| Discusión | 22 |
| <i>Interpretación de los resultados</i> | 23 |
| <i>Limitaciones de la investigación</i> | 26 |
| <i>Fortalezas de la investigación</i> | 27 |
| <i>Conclusiones</i> | 27 |
| <i>Recomendaciones</i> | 29 |
| <i>Propuestas para futuras líneas de investigación</i> | 30 |
| Referencias | 31 |
| Anexo I | 34 |
| <i>Consentimiento informado para participantes de investigación</i> | 34 |
| Anexo II | 36 |
| <i>Cuestionario utilizado para realizar las entrevistas</i> | 36 |
| Anexo III | 37 |
| Anexo IV | 39 |
| <i>Entrevista 1</i> | 39 |
| <i>Entrevista 2</i> | 40 |

Introducción

Antecedentes

Según Lic Arostegui (2013) la relación que mantienen las empresas con los sistemas de financiación es una necesidad de casi uso diario, siendo el crédito bancario y el descuento de cheques su mayor utilización como fuente de financiamiento, pero también se denota una fuerte visibilidad en la falta de conocimientos que poseen las PYMES a otras formas de financiarse que pueden serles de gran utilidad. La importancia que radica en este antecedente, es que permite visualizar como las empresas recaen siempre, a la hora de buscar recursos externos, en la fuente más conocida o usada en el mercado, sin la posibilidad de recurrir a otras opciones, que pueden ser más beneficiosas y de mayor utilidad, debido al gran desconocimiento que poseen sobre las mismas, sea por falta de asesoramiento o de interés, produciéndose así un fuerte desaprovechamiento de herramientas de financiación por parte de las PYMES.

Siguiendo a Ferraro (2011) en Argentina son varias las causales de por qué las PYMES poseen muchas restricciones a la hora de obtener financiamiento por parte de los créditos bancarios, esto se debe por un lado a asimetrías de la información que no permiten a las entidades financieras evaluar el riesgo, provocando así mayores tasas de interés y una restricción cuantitativa al crédito, y por el otro el requerimiento de garantías a las cuales la mayoría de las pequeñas y medianas empresas no logran cumplimentar. Lo relevante de este antecedente, es la problemática a la que se enfrentan las PYMES a la hora de solicitar un crédito en una entidad bancaria, el más conocido, de las cuales muchas no llegan a adquirirlo por falta de dichos requerimientos, y que algunas otras lo hacen, pero con tasas mucho más elevadas a las convenientes, por el solo hecho de ser una de las pocas opciones que encuentran para financiarse.

Elementos teóricos relevantes

El financiamiento o financiación puede entenderse como el uso de recursos, tanto internos como externos, que intervengan a largo plazo y de forma positiva en la promoción del desarrollo humano sostenible y en el logro del crecimiento económico (Pérez Rodríguez, 2017), dando pie a un concepto de financiación, el cual se entiende como el proceso en el que una persona física o jurídica capta fondos para destinarlos a inversiones o a pagos de sus obligaciones comerciales, siendo así un elemento clave y de mucha importancia en el plano económico de un país.

Según sea su procedencia, se pueden clasificar por (Guzmán, 2020) en:

- Fuente propia: es acudir a la utilización de los ahorros de uno mismo o si los integrantes de la empresa tienen socios, los aportes que cada uno de ellos pueda realizar.

- Fuente externa: es la adquisición de fondos de un tercero, del cual se pueden encontrar una variedad de opciones según (Durán Graván, 2020):

- Préstamo bancario: Es recurrir a un crédito de una entidad bancaria por determinado plazo y tasa a convenir.

- *Business Angels*: Son personas con un alto poder de inversión y conocimiento en el desarrollo de actividades empresariales.

- Fondos de capital de riesgo: Es una opción de financiación de mucho uso por *startups* y empresas innovadoras que se encuentran en una etapa de expansión y le es de utilidad las inversiones. Son manejados por sociedades anónimas especializadas que invierten su dinero en las empresas, con el fin de poder negociar su participación en un determinado plazo y así generar alguna ganancia. Pueden estar integrados por empresas de capital privado, por grandes empresas, bancos o la Administración Pública.

- Aceleradoras e incubadoras de *startups*: Se ocupan de acoger a una cierta cantidad de startups y apurar su crecimiento, asistiendo en su inicio de etapa a configurar su modelo de negocio, su estrategia de obtención de clientes y a conseguir financiación, en tanto que las incubadoras las asisten en su momento fundacional.

- *Factoring*: Consiste en un acuerdo por medio de que una empresa transporta el servicio de cobranza futura de los créditos y facturas presentes a su favor y al respecto obtiene rápidamente el dinero de esas operaciones, aunque con un respectivo descuento.

- *Leasing*: por medio de esta herramienta se lleva a cabo un contrato por el cual una empresa traspasa a otra el uso de un bien a cambio del pago de cuotas en concepto de alquiler durante periodos por un determinado plazo definido con anterioridad. El usuario del bien tiene la opción de compra del mismo una vez que el contrato haya concluido.

- Subvenciones y ayudas políticas: La Administración Pública coloca a disposición de las empresas distintas subvenciones y ayudas que permiten que el negocio pueda financiarse. Para poder usarlas, es de gran importancia cumplir con una serie de requerimientos que varían de acuerdo a la solitud de la ayuda. La Dirección General de Industria y de la Pyme brinda distintas asistencias según la actividad y el ámbito donde la empresa actúa.

- Campaña de *crowdfunding*: Es una forma de financiación colectiva y colaborativa o también denominado el micromecenazgo, y puede transformarse en una buena opción si de conseguir fondos se trata para financiar un proyecto. Consiste básicamente en contactar a los emprendedores que requieren financiación con los distintos inversionistas que estén interesados en apostar por la empresa. Generalmente este tipo de procesos se llevan a cabo de manera ‘*online*’ mediante diferentes plataformas en las que se describe el proyecto, la cantidad necesaria, el beneficio que saca el inversor si lo hubiera, etc.

- *Bartering*: O también el intercambio de servicio, pretende llegar a acuerdos comerciales con otras empresas, mediante la obtención de una bonificación sin intercambio monetario, ayuda a disminuir costos fijos y puede suponer un ahorro que puede ser destinado en cubrir otras necesidades. No obstante, esta opción puede dejar algunas apariencias negativas: crear una relación de dependencia entre las empresas y hacerse responsable del riesgo de que alguna de ellas no pueda cumplir con el acuerdo. Existen dos tipos: directo, es aquel en el que las dos partes pactan un trueque de servicios de manera directa. Indirecto, están involucradas más de dos partes en el acuerdo comercial, por lo que participan en el juego diferentes socios.

- Presentar el proyecto a un concurso: esto sucede debido a que las empresas pueden presentarse en búsqueda de financiamiento.

- Pedir dinero a familia y amigos: Es una forma de conseguir financiación con mayor rapidez y sin el requerimiento de garantías, además de no necesitar acudir a fondos privados.

Una de las principales captadoras de financiación son las denominadas PYMES, definidas por (Westreicher, 2015) como un conjunto de micro, pequeñas y medianas

empresas, más conocidas como empresas familiares, que abarcan cualquier sector de actividad económica pudiendo ser comerciales, industriales, de servicios y agrícolas.

Estas empresas familiares están compuestas por dos grandes sistemas, como lo son el empresarial y el familiar, si bien cada uno de estos poseen sus respectivos elementos y actúan de acuerdo a sus formas de funcionamiento, tienen en común el entorno socio-económico en el cual se desenvuelven, aunque los sistemas de información son diferentes (López, 2020) sin embargo, el enfoque de esta relación es el dinamismo e interacción que hay entre ambos, es decir los vínculos e interacciones en el cual se trabaja, donde se identifican un cruce de lógicas propuestas por el sistema económico y por el sistema afectivo por otro lado, donde los objetivos de la misma no solo se centran en la idea de generar dinero sino también en preservar los valores, las tradiciones familiares y el oficio.

En Argentina, la SEPYME usa categorías para agrupar a las PYMES en sus distintas denominaciones, que son parámetros pre establecidos, como el monto de ventas anuales, tamaño del patrimonio neto, cantidad de personal ocupado, según la (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2021) el parámetro usado para gran parte de las empresas son las ventas totales anuales. De modo que, podrán inscribirse en el Registro PYME siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes establecidos en la tabla 1. El monto de las ventas surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones.

Tabla 1: *Limite de ventas totales anuales expresadas en pesos (\$).*

| 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: Elaboración propia en base AFIP (2021).

En caso de actividades comisionistas o de agencias de viaje, no se observarán las ventas ni el activo sino la cantidad de empleados. Por lo que podrán inscribirse en el registro aquellas empresas que cumplan con la siguiente cantidad de empleados según el

rubro o el sector como se observa en la tabla 2 (Administración Federal de Ingresos Públicos, 2021).

Tabla 2: *Cumplimiento de la cantidad de empleados según el rubro o el sector.*

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

Fuente: Elaboración propia en base a AFIP (2021).

Como sostiene Lic Arostegui (2013) en casi la totalidad de las economías de mercado las empresas pequeñas y medianas, inclusive los micro emprendimientos, componen una parte fundamental de la economía, esto se debe, a que, a nivel mundial, las PYMES son consideradas un importante porcentaje de ocupación en el ámbito empresarial como en la generación de empleo, siendo así fundamentales para el crecimiento económico de un país.

Es por esto, que este tipo de empresas son estudiadas por diversas organizaciones como la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), Fundación Observatorio Pyme y la Fundación IDEA, que fundamentan que el sector contribuye de forma importante al PBI, en la generación de empleo, en la competitividad de las empresas y en el desarrollo de sectores según (Lic. Arostegui, 2013).

Según Larsen, Vigier, Guercio y Briozzo (2013) sostienen que en las decisiones de financiamiento se priorizan los fondos propios, en particular a través de la reinversión de utilidades. Esto sucede principalmente por el gran interés que le dan los gerentes a la privacidad de la información, pero también pasa que son fondos disponibles a los que se recurre con mayor facilidad y flexibilidad como también un gran beneficio la falta de costos extras como administrativos o de emisión.

Según Larsen et al. (2013) luego de la retención de beneficios, podrían ubicarse las fuentes de financiamiento restantes en el siguiente orden: capitales familiares, financiamiento de proveedores, financiamiento bancario y financiamiento a través del mercado de capitales.

Las PYMES, durante muchos años, se vieron en la dificultad de acceder a recursos y financiar sus inversiones a través de créditos bancarios. “La baja participación de las empresas de menor tamaño en el crédito al sector privado es un problema que aqueja a todas las economías modernas desde hace muchos años” (Ferraro, 2011, pág. 11). Los argumentos que suelen utilizarse para justificar son diversos.

Según Ferraro (2011) uno de los principales fundamentos consiste en la existencia de fallas en el funcionamiento de los mercados de créditos, básicamente por la escasa información con que cuentan los bancos para efectuar las evaluaciones de riesgo y también por la cantidad de recursos canalizados, y, además, se ve influida por el método de selección de beneficiarios predominante.

Por su parte, Larsen et al. (2013) sostiene que el racionamiento del crédito, la tendencia a la concentración del mismo hacia las grandes empresas, la exigencia de garantías, y tasas de interés superiores a las que hacen frente las empresas de mayor tamaño son algunas de las problemáticas a las que se enfrentan las PYMES al solicitar financiamiento externo. La causa primordial de dichas dificultades se encuentra en la presencia de asimetrías de información en los mercados financieros, lo cual produce problemas de riesgo moral y selección adversa.

Las PYMES, además, tienen muchas dificultades en cuanto a los requerimientos que les son exigidos. Por un lado, presentan fallas técnicas añadidas a la presentación de las solicitudes de préstamo ante los bancos y por otro, tienen inconvenientes que se enfocan en la carencia de garantías suficientes, lo que conforma uno de los impedimentos más relevantes que enfrentan las empresas (Ferraro, 2011).

Por lo tanto, el poco uso que las empresas familiares le otorgan al crédito bancario, se produce básicamente, según Ferraro (2011) por la falta de información y a los elevados riesgos atribuidos a su financiamiento, lo que provoca desconfianza en las entidades bancarias a otorgarles préstamos, pero además se debe a los altos costos del financiamiento, a las exigencias de los bancos y a la insuficiencia de garantías de las empresas.

Las PYMES a nivel mundial: la importancia y su financiamiento

“Si bien la mayor parte de los países del área fijan un número de trabajadores y un nivel de facturación, existen algunas excepciones que solo fijan para su definición el

nivel de facturación de manera genérica o por sectores” sostiene (Orueta, 2017, pág. 26) que hace referencia, a que, en todos los países, difiere el concepto que se las da a las PYMES en cuanto a las categorías que utilizan para diferenciarlas.

Además, según Rojas (2017) los sistemas financieros no son iguales en todos los países, diferentes combinaciones de costos de información, de transacción y de cumplimiento de contratos, así como distintos acuerdos institucionales, legales y regulatorios e incluso políticos, darán como resultado sistemas financieros con estructuras diferentes.

Unión Europea

España y Portugal, son países impuestos a utilizar los estándares determinados por la Unión Europea. La Comisión Europea tiene en cuenta en esta clasificación un tercer parámetro, el tamaño del balance, además del número de trabajadores y la cifra de negocio en la clasificación de las MIPYMES según (Orueta, 2017). La Unión Europea (UE) tiene presente estas definiciones a la hora de delimitar qué tipo de empresas pueden admitirse a los programas de financiación que establezca para las PYMES, así como en relación con el establecimiento de reglas en el ámbito de la competencia, pueden observarse los estándares en la tabla 3.

Tabla 3: *Estándares fijados por la UE para la clasificación de las PYMES*

| Tipo de empresas | Número de empleados | Cifra de negocio (millones de euros) | Balance (millones de euros) |
|------------------|---------------------|---|--------------------------------|
| Medianas | +250 | + o = 50 | + o = 43 |
| Pequeñas | + 50 | + o = 10 | + o = 10 |
| Microempresas | +10 | + o = 2 | + o = 2 |

Fuente elaboración propia en base a Orueta (2017).

Las conclusiones del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad (2015) el número de empresas que existía al 1 de enero de 2015, es de 3.182.321; de las cuales, el 55,05% son empresas sin asalariados y el 40,78% tienen entre 1 y 9 asalariados, es decir, si en España las MIPYMES representan el 99,9% de las empresas, las microempresas son el 95,83% de las mismas.

El significado de las PYMES para la economía europea y, de forma concreta para la española, demuestra la preocupación provocada por los problemas de financiación a los que afrontan estas empresas. Estos, sostiene Orueta (2017) se encuentran intensificados en el caso español, por la gran dependencia de las PYMES respecto a la financiación bancaria y el limitado papel que siguen jugando otras fuentes de

financiamiento externa, en especial lo financiado a través de los mercados de valores, es decir, que las MIPYMES en España, tienen una mayor dependencia de la financiación bancaria que las grandes empresas, este hecho se da también para las PYMES de las principales economías de la zona del euro.

Estados Unidos

Según la Comisión de Economías Regionales, Economía Social, Micro, Pequeña y Mediana Empresa (2013) las PYMES de los EEUU establecieron dos de cada tres nuevos empleos en el país, hay más de 25 millones que emplean aproximadamente 60 millones de personas, casi el 50% del empleo privado representan el 50% de las ventas, pero también, más del 98% de los exportadores son PYMES y conforman más de un tercio de las ventas totales de bienes al exterior.

En Estados Unidos ha surgido el segmento de capital de riesgo como una enorme opción de financiamiento, liberándose así de una gran dependencia a los bancos como es habitual en casi todas las partes del mundo. Los sistemas han avanzado con la economía y las variaciones tecnológicas, y nuevos agentes han ingresado al sistema como intermediarios financieros, los fondos de capital de riesgo aparecen después de la II Guerra Mundial y tanto esas empresas como los consorcios y redes de inversionistas ángeles no logran cierta importancia en EEUU sino hasta 1970, las empresas *Fintech*, en particular las plataformas de *crowdfunding* que comunican demandantes y oferentes de fondos, ingresaron a competir con los bancos desde 2005 (Rojas, 2017).

Según Rojas (2017) otros agentes que han aparecido recientemente son las incubadoras y aceleradoras, que además de espacio físico y mentoría ofrecen financiamiento, y diferentes agentes no gubernamentales, en especial fundaciones privadas y corporaciones con programas de innovación abierta, que conceden fondos no reembolsables a empresas nuevas y jóvenes.

América Latina

En la mayoría de los países de América Latina, la participación de las MIPYMES en la generación de puestos de trabajo supera el 50% y en la mayoría de ellos supera los dos tercios (Cohen Arazi y Baralla, 2012) destacándose así la gran incidencia que poseen en la provisión de fuentes de trabajo, las cuales forman una base primordial en la sociedad.

El comportamiento de las PYMES frente al crédito tiene rasgos similares en la mayoría de los países en general, ya que son pocas las empresas que piden crédito bancario, las causas encontradas son las altas tasas de interés, la falta de garantías, los trámites burocráticos y la disponibilidad de recursos propios, como resultado de la desconfianza de las firmas a usar el crédito bancario, o debido a la imposibilidad de cumplir con los requisitos de las entidades financieras, en muchos casos se recurre al autofinanciamiento. Entre las fuentes externas se destacan el financiamiento de proveedores, aunque también sobresale, en general, el uso de las tarjetas de crédito, a pesar de sus elevados costos, como fuentes de fondeo y liquidez, inclusive para apalancar inversiones (Ferraro, 2011).

En síntesis, los países de la región muestran un cuadro caracterizado por un bajo grado de uso de recursos bancarios por parte de las empresas de menor tamaño. Esto se comprueba, según Ferraro (2011) por la escasa participación de estas firmas en el stock de créditos al sector privado, así como por el extenso uso de financiamiento de proveedores y recursos propios, tanto para inversión como para capital circulante y los motivos predominantes que explican la baja solicitud de créditos bancarios son la insuficiencia de garantías y las altas tasas de interés, aunque también inciden en este comportamiento, la disponibilidad de recursos propios y las dificultades asociadas a los trámites burocráticos.

Actualmente, Argentina se encuentra atravesando las consecuencias que llegaron junto a la pandemia mundial. Como sostiene Smink (2021) venía de dos años de recesión y tenía una de las peores tasas de inflación y una de las monedas más devaluadas del mundo cuando apareció el coronavirus en marzo de 2020, el temor al covid-19 y la extensa cuarentena, que ocasionaron una contracción económica de casi el 10%.

Con los precios subiendo un 40% interanual y el peso depreciándose casi un 30% en 2020, el presidente tuvo que reestructurar una enorme deuda heredada y no pudo acceder a los mercados de crédito para financiar la crisis sanitaria, debió recurrir a la emisión monetaria, acelerando el efecto inflacionario (Smink, 2021) haciendo hincapié en como el contexto económico cada vez era peor y que medidas tuvo que tomar.

En este escenario, es que las PYMES son unas de las áreas más golpeadas por dicha crisis y que se encuentran en la lucha de sobrevivir, tal es así, que según una encuesta realizada por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME,

2020) más de 41.000 pymes cerraron sus puertas en 2020. Y por otro lado se encuentran las que lograron atravesar aquellas consecuencias, y que hoy en día se encuentran en la pelea, pero que lo hicieron en gran parte, a través de un endeudamiento financiero.

Los datos recopilados por CAME (2020) muestran que, dentro del universo de empresas encuestadas, el 59,4% tomó deuda nueva a causa del aislamiento. De estas empresas, el 47,3% debió recurrir al endeudamiento no bancario, el 46,4% accedió a las líneas de créditos a tasas preferenciales y el 15,5% sacó créditos a tasa de mercado. Además de que una gran cantidad de empresas se vieron obligados a adquirir más de una herramienta financiera.

Y refiriéndose al financiamiento que necesitaron y utilizaron las PYMES, se puede observar que se tomaron una serie de medidas en cuanto a entidades públicas y privadas, para prestar a las empresas en estos tiempos que necesitaron sobrellevar la crisis de la pandemia. Se llevaron a cabo una serie de normas tendientes a medir el impacto de la crisis económica desde él (Directorio de Banco Central de la República Argentina (BCRA), 2020), apuntando a que el sistema financiero pueda dar más apoyo tanto a empresas como a particulares. Entre ellas:

- Todas las entidades financieras del sistema podrán ofrecer una línea especial de crédito a MIPYME, a una tasa de interés anual máxima del 24%. Para aumentar su capacidad prestable, el BCRA estableció que las entidades deberán desprenderse de una parte de su posición en LELIQ. Complementariamente, en el caso de las entidades que activen esta línea de crédito especial, el BCRA reducirá el monto de sus encajes, incrementándose aún más la disponibilidad de recursos para financiamiento. Estos préstamos apuntaron especialmente a financiar capital de trabajo de las empresas en la presente coyuntura, como ser pago de sueldos y cobertura de cheques diferidos. La medida en su conjunto, sumando la baja de tenencia de LELIQ en poder de las entidades y la liberación de encajes, genera un volumen de crédito para apoyo a este sector de más del 50% del financiamiento bancario actual.

- Se incrementó la liberación de encajes en el marco del financiamiento del Programa Ahora 12, para incentivar el consumo de las familias.

- La flexibilización, de manera provisoria, de los parámetros con los que son clasificados los deudores bancarios. Hasta septiembre de 2020, a la clasificación de cada deudor se le añadirán 60 días de plazo para cada categoría, permitiendo contemplar las dificultades ocasionadas por la crisis en diversas ramas de la actividad económica.

- Para sostener la capacidad prestable, se suspendió hasta el 30/06 la posibilidad de la distribución de resultados por parte de las entidades financieras.

En cuanto a la financiación bancaria, se puede observar que según (Revista Bancos y Seguros, 2020) se tomaron las siguientes medidas:

- Banco Hipotecario: habilitó la línea de crédito para el pago de sueldos a tasa fija del 24% con un período de gracia de tres meses.

- Banco Patagonia: impulsaron productos de descuento de cheques y facturas, además de préstamos comerciales con diferentes plazos y condiciones de amortización. La oferta de préstamos comerciales se completa con operaciones apalancadas en el aval del Fondo de Garantías Argentino (Fogar) con destino al pago de sueldos y un plazo de 12 meses, incluyendo un plazo de gracia mínimo de tres meses para el pago de capital e intereses.

- El ICBC: ofrece también a sus clientes la posibilidad de descontar cheques a distintos plazos y con tasas preferenciales, con una tasa de interés promedio de 18%, que para una empresa en actividad y con un índice de inflación bastante más alto, es un costo de financiamiento accesible.

- Banca Mayorista del Banco Ciudad: plantea profundizar la asistencia crediticia y otros servicios bancarios como el *cash management*, acreditaciones de sueldo o herramientas para desarrollar el *e-commerce*, entre otros.

A estas medidas se le suman otras adoptadas por el Poder Ejecutivo en el mismo sentido para intentar paliar dichos efectos según (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021):

- Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP): Es una de las herramientas para cuidar el trabajo, garantizar la producción y amortiguar el impacto económico generado por la crisis del Covid-19. Está destinado a empresas de todos los tamaños, empleados, monotributistas y autónomos.

- Créditos para capital de trabajo: se habilitó una línea especial de créditos destinada a capital de trabajo para micro y pequeñas empresas que no tengan financiamiento bancario vigente. La tasa es del 24%, con un plazo de un año más 3 meses de gracia. Contarán con garantía del Fondo de Garantías Argentina (FOGAR), que respaldará el 100% del monto solicitado. El monto máximo es de \$250.000 para micro empresas y de \$500.000 para pequeñas empresas, de acuerdo a la clasificación de la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y de los Emprendedores.

- Créditos del BICE para MIPYMES: para financiación de exportaciones es un crédito en dólares para internacionalizar tu PYME y devolverlo en un máximo de 6 meses. Para proyectos de inversión es un crédito para impulsar la reactivación productiva de la PYME y devolverlo en un máximo de 84 meses con periodo de gracia de hasta 24 meses con un monto máximo: \$75.000.000 por beneficiario o grupo económico.

- Financiamiento para inversiones del Banco Nación: Se habilitó una línea de créditos destinada a inversión productiva para MIPYMES y grandes empresas dedicadas a la actividad manufacturera. Los fondos estarán destinados exclusivamente a proyectos de inversión para la adquisición de bienes de capital nacionales nuevos, excepto aquellos que no se producen en el país. Para las micro, pequeñas y medianas empresas, el monto máximo es de \$50 millones y la tasa es del 22%.

- Plan moratoria PYMES y monotributo: es una condonación parcial de intereses y total de las multas por deudas impositivas, aduaneras y/o de la seguridad social para micro, pequeñas y medianas, monotributistas y entidades sin fines de lucro. Permite refinanciar la deuda en plazos de hasta 10 años, es decir 120 cuotas.

- Programa de Apoyo al Sistema Productivo Nacional.
- Créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24%.
- Extensión de Ahora 12.
- Precios máximos de referencia.
- Suspensión temporaria del corte de servicios por falta de pago.
- Congelamiento de alquileres y suspensión de desalojos.
- Suspensión del cierre de cuentas bancarias.
- Extensión del plazo para presentar cheques.
- Suspensión de las comisiones por extracción en cajeros automáticos.
- Medidas para exportaciones e importaciones.

- Medidas para el sector de hidrocarburos.
- Red de asistencia digital para PYMES.
- Medidas para establecimientos comerciales.
- Protocolos de seguridad e higiene por sector industrial.

Así mismo, una de las medidas adoptadas por el presidente de la Nación, que tuvo una fuerte trascendencia, según Smink (2021) fue la prohibición de despidos a trabajadores, a través de un decreto, la medida del gobierno busca protegerlos con la intención de que no pierdan sus fuentes de ingreso. Sin embargo, ha resultado ser un obstáculo para las PYMES, que generan el 75% del empleo en el país, ya que fueron las más golpeadas con esta crisis y el personal representa el principal costo de los empleadores.

Debido a estas medidas preventivas, es que las PYMES tuvieron que reacomodarse e hicieron el esfuerzo de mantenerse en pie y sostener los puestos de trabajo, en una gran mayoría, adecuar su forma de trabajo normal, a partir de las herramientas del teletrabajo y el comercio electrónico, según (Donato, 2020) aunque estas medidas solo pudieron adoptar unos cuantos sectores, en donde el papel de la tecnología juega un rol fundamental para que estas empresas puedan sobrellevar de la forma posible su actividad, en algunos casos resultó un instrumento beneficioso y mejoraron en algunos aspectos de su empresa.

Sin embargo, se puede distinguir también, por un lado a las PYMES que lograron mantenerse ya que decidieron cambiar su actividad habitual por otra que durante esta crisis se consideró esencial, como también otras que a su actividad habitual, le agregaron productos que se consideraban indispensables (Marino, 2020) y por otro lado, están las PYMES castigadas que vieron afectados sus niveles de ingresos, complicando así también su rating crediticio, que les dificultaba acceder a líneas de financiamiento bancario, debido también a que era considerada una actividad no esencial, y que terminaron cerrando sus puertas.

Es decir, según Donato (2020) los efectos de esta crisis provocó en las PYMES una brecha muy marcada, para algunas, una suerte de supervivencia e inclusive para otras una oportunidad para crecer, y por otro lado, a pesar de los esfuerzos financieros implementados, quedaron en el camino frente a la imposibilidad de seguir operando y mantenerse en pie.

Problema de investigación

En el contexto económico actual por el que está atravesando la Argentina, surgen muchas dudas y preocupación en como las empresas medianas y pequeñas de la localidad de Santiago del Estero logran desenvolverse para atravesar por la crisis en las que se encuentran sumergidas. Es que, a lo largo de muchos años, las PYMES se encontraron en la dificultad de acceder a fuentes de financiamiento externas debido a la complejidad de los requerimientos y de los cuales muchos no cuentan, y en el marco actual, esas herramientas de financiación captaron un papel fundamental que resultaron ser las más necesarias y requeridas para poder afrontar dicha crisis.

En función de esta problemática es que surgen distintas preguntas: ¿Cómo hacen las PYMES locales para financiarse en la actualidad? ¿Disponen de varias opciones de financiamiento a la hora de recurrir a fuentes externas? ¿Actualmente es más complicado requerir de financiación externa que antes? ¿Pueden seguir utilizando las fuentes que usaban para financiarse antes de dicha crisis? ¿Cómo influyeron las medidas tomadas actualmente por varios organismos del país a la hora de recurrir a un tipo de financiación?

La importancia de la investigación de esta problemática es de gran interés debido a la fuerte incidencia que tienen las estrategias financieras y las fuentes de financiamiento para el sustento, desarrollo y crecimiento de este tipo de empresas, las cuales son consideradas como una pieza fundamental en la actividad económica y en la generación de empleo a nivel mundial.

Objetivo General

Analizar las estrategias de financiamiento más adecuadas para las empresas PYMES familiares de la ciudad de Santiago del Estero, en el contexto económico actual del año 2021.

Objetivos específicos

- Analizar que estructura de financiamiento adoptan las PYMES familiares en la localidad de Santiago del Estero en tiempos de crisis.
- Analizar el beneficio de conservar dicha estructura adoptada.
- Determinar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiación para pymes locales en la actualidad.

Métodos

Diseño

El estudio de investigación propuesto fue de trascendencia descriptiva, se intentaron analizar las características, propiedades y variables más importantes del tema abordado, en este caso, las estrategias de financiamiento que emplean las pymes familiares de la ciudad de Santiago del Estero para asegurar su sustentabilidad y supervivencia en tiempos de inestabilidad en el año 2021.

El enfoque fue de tipo cualitativo, buscando la oportunidad de llevar a cabo un estudio o investigación más completo de la problemática planteada, con un extenso detalle de las contestaciones recopiladas de los que fueron entrevistados.

El diseño de la investigación fue no experimental, ya que se efectuó sin manipular deliberadamente las variables, y fue de tipo transversal, es decir, se recopilaron datos en un determinado momento para cada uno de los participantes.

Participantes

La población estuvo constituida por el total de empresas pymes familiares de la ciudad de Santiago del Estero.

El muestreo fue de tipo no probabilístico, por conveniencia y voluntario, debido a que no fue posible conseguir una lista completa de la cantidad de pymes familiares que se encuentran establecidas en la ciudad, y fueron utilizados los casos que lograron obtenerse.

La muestra estuvo integrada por cinco casos de empresas pymes familiares, debido a la naturaleza del estudio.

Momentos antes a la entrevista, se procedió a la lectura y firma del consentimiento mostrado a cada uno de los participantes, descrito en el Anexo I.

Instrumentos

Para llevar a cabo esta investigación, se contactó a la Cámara de Comercio e Industria de Santiago del Estero para obtener el contacto de los titulares de las pymes familiares de la ciudad.

Para el relevamiento de la información se procedieron al análisis de entrevistas, en detalle, para seleccionar la información relativa a las características de las empresas familiares en relación al financiamiento, a través de una guía de preguntas, cuestionario

confeccionado en función a los objetivos específicos desarrollados, que se encuentran en el Anexo II.

Las entrevistas se llevaron a cabo por medio de preguntas abiertas y cerradas, fueron de tipo semiestructuradas y elaboradas con anterioridad. Fueron realizadas mediante grabación de audio para luego ser transcritas, con previa autorización pertinente del entrevistado en cuestión.

Análisis de datos

Este trabajo de investigación utilizó como instrumento la entrevista, a fin de conocer la estructura de financiamiento que adoptaron las pymes familiares en Santiago del Estero, y analizar si esta se modifica al atravesar las constantes crisis económicas argentinas, para esto se procedió a leer e informar sobre el procedimiento a cada uno de los entrevistados, donde cada uno accedió a participar de forma voluntaria luego de que se les asegurara su anonimato. Una vez realizada todas las entrevistas y recopilada la información se procedió a procesar la misma, primero se describió cada entrevista desde un punto de vista general con una breve reseña histórica de la empresa, su composición familiar y otros datos de interés que permitan contextualizarlas, luego se analizaron los datos que proporcionen un mayor nivel de detalle y precisión al tema planteado.

Por último, se sistematizó de manera comparativa la información recibida, de manera que se consideren los diferentes objetivos específicos planteados. Se analizó la información sistematizada, comparando todos los casos y observando en cuáles se responde a la problemática planteada. A tal fin se procedió a realizar la tabulación de la información recabada, para unificar y poder comparar fácilmente las respuestas obtenidas en las diferentes entrevistas, confeccionando tablas y cuadros auto explicativos de fácil comprensión.

Resultados

En pos a la entrevista, se presentan los resultados adquiridos del análisis de datos realizado. La investigación de este estudio fue sujeta en base a la muestra tomada de cinco pequeñas y medianas empresas familiares ubicadas en la ciudad de Santiago del Estero en el año 2021, las cuales se encuentran en actividad. Su descripción se resumió en la tabla 4 que sigue a continuación.

Tabla 4: *Concisa descripción de las pymes familiares entrevistadas.*

| Empresas | Actividad | Año de fundación | Cantidad de sucursales | Cantidad de empleados | Forma jurídica | Generación en la que se encuentra |
|-----------------|------------------------|------------------|------------------------|-----------------------|----------------|-----------------------------------|
| Pyme familiar 1 | Joyería | 1969 | 6 | 30 | SRL | Tercera |
| Pyme familiar 2 | Óptica | 1989 | 3 | 16 | SRL | Segunda |
| Pyme familiar 3 | Confitería y panadería | 2005 | 2 | 33 | SRL | Segunda |
| Pyme familiar 4 | Panadería | 2011 | 5 | 30 | SRL | Segunda |
| Pyme familiar 5 | Juguetería | 1991 | 2 | 7 | SRL | Segunda |

Fuente: elaboración propia.

De acuerdo a las entrevistas que se realizaron, se muestra en la tabla 5 la estructura de financiamiento que los participantes entrevistados de las pymes familiares santiagueñas usan en el desarrollo normal de sus actividades.

Tabla 5: *Estructura de financiamiento habitual que adoptan las pymes*

| Empresas | Recursos propios | Cheques propios de pago diferido | Financiación en cuenta corriente de proveedores | Giro en descubierto en cuenta corriente bancaria | Préstamos bancarios |
|-----------------|------------------|----------------------------------|---|--|---------------------|
| Pyme familiar 1 | √ | √ | √ | √ | |

| | | | | | |
|-----------------|---|---|---|--|---|
| Pyme familiar 2 | √ | √ | √ | | √ Préstamo BBVA mobiliario y decoración a tasa fija con sistema de amortización alemán |
| Pyme familiar 3 | √ | | √ | | |
| Pyme familiar 4 | √ | √ | √ | | |
| Pyme familiar 5 | √ | √ | √ | | |

Fuente: elaboración propia

Cabe aclarar, que todas las empresas coincidieron como primera opción el autofinanciamiento, no tener que buscar financiarse como lo ideal.

En cuanto a las fuentes de financiamiento para gastos más grandes e inversiones, como la apertura de una sucursal o adquisición de bienes de uso, se puede observar en la tabla 6 cómo las pymes familiares entrevistadas se financian.

Tabla 6: *Fuentes de financiamiento complementarias*

| Empresas | Pyme familiar 1 | Pyme familiar 2 | Pyme familiar 3 | Pyme familiar 4 | Pyme familiar 5 |
|---|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| Créditos de tasas diferenciales para inversión | √ | | | | |
| Créditos bancarios (CFI) | √ | | | | |
| Líneas de créditos otorgadas por el Ministerio del Desarrollo Productivo | | √ | | | |
| Leasing | | √ | | | |
| Fondos de inversión | | | √ | | |
| Autofinanciamiento a través de ahorros | | | √ | √ | |

| | | | | | |
|---|--|--|--|---|---|
| en moneda nacional o extranjeras y/o reservas. | | | | | |
| Venta de bienes de uso (rodados) | | | | √ | |
| Cheques propios de pago diferido | | | | | √ |
| Planes en tarjetas de crédito | | | | | √ |

Fuente: elaboración propia

Para este tipo de gastos, cabe destacar que la pyme 4 utiliza como método la venta de bienes de uso que fueron adquiridos con anterioridad, pero pensando en la posibilidad de negociarlos cuando se dé la oportunidad de generar este tipo de gastos y así evitar endeudarse con otro tipo de créditos.

En contexto de crisis, estas pymes se vieron afectados en el normal desarrollo de sus actividades, no solo en el financiamiento, sino también en cómo llevar a cabo su principal actividad. En la siguiente tabla se pueden observar las principales consecuencias que sufrieron las pymes.

Tabla 7: *Consecuencias sufridas por las pymes*

| Empresas | Reducción de plazos de pago en cuenta corriente en proveedores | Reducción del volumen de compras | Adaptación de la actividad comercial a una nueva modalidad (virtual) de trabajo | Reducción de ventas |
|-----------------|---|---|--|----------------------------|
| Pyme familiar 1 | √ | | √ | √ |
| Pyme familiar 2 | √ | | √ | √ |
| Pyme familiar 3 | √ | √ | √ | √ |
| Pyme familiar 4 | √ | √ | √ | √ |
| Pyme familiar 5 | √ | | √ | √ |

Fuente: elaboración propia

A pesar de dichas consecuencias, las pymes manifestaron que siguieron utilizando los mismos recursos y mecanismos de financiación con los que solían respaldarse, y que solo sufrieron alteraciones algunos de ellos en cuanto a límites de plazos. Es por eso que a la hora de ser indagadas acerca de la posibilidad de cambiar dichas estructuras

financieras adoptadas, de forma unánime manifestaron que no, que les resulta beneficioso y conveniente mantenerla debido a que mantienen una independencia y solvencia financiera y además buscan omitir los intereses.

Sin embargo, al ser consultados por las distintas fuentes de financiamiento que conocen o que consideran requerir a la hora de necesitar financiación externa, los resultados se muestran en la tabla 8.

Tabla 8: *Fuentes de financiamiento más conocidas por las pymes entrevistadas*

| Empresas | Préstamos en efectivo tipo personales, prendarios, hipotecarios, subsidiados, a tasa fija, emitidos por una entidad bancaria | Préstamos en efectivo a sola firma | Préstamos en efectivo de particulares no registrados legalmente que utilizan tasas usureras |
|-----------------|---|---|--|
| Pyme familiar 1 | √ | √ | |
| Pyme familiar 2 | √ | | |
| Pyme familiar 3 | √ | | √ |
| Pyme familiar 4 | √ | √ | |
| Pyme familiar 5 | √ | | |

Fuente: elaboración propia

En cuanto a la factibilidad para acceder a fuentes alternativas de financiación en la actualidad, consideraron los participantes que, en comparación a años anteriores, se volvió más flexible requerir un crédito bancario, la fuente más conocida, pero la menos elegida a la hora de elección. En la siguiente tabla 9 se pueden observar los distintos motivos por las que no son elegidas.

Tabla 9: *Causas por las que no elegirían un crédito bancario*

| Empresas | Elevadas tasas de interés | Requerimientos y garantías | Pretensión del pago en un periodo largo de plazo |
|-----------------|----------------------------------|-----------------------------------|---|
| Pyme familiar 1 | √ | √ | |
| Pyme familiar 2 | √ | √ | √ |
| Pyme familiar 3 | √ | | |

| | | | |
|-----------------|---|---|---|
| Pyme familiar 4 | √ | √ | |
| Pyme familiar 5 | √ | | √ |

Fuente: elaboración propia

Al momento de consultar a los entrevistados por el uso de este crédito, coinciden que solo accederían si se tratase de un plan o una tasa baja o muy conveniente.

Sin embargo, debido al contexto económico en el que se encuentra la Argentina y las consecuencias que sufrieron las pymes familiares, cabe aclarar que se utilizaron diversos créditos y subsidios otorgados por el gobierno y el banco central. A continuación, se puede observar en la tabla 10 los créditos más utilizados.

Tabla 10: *Los créditos más utilizados impulsados por el gobierno*

| Empresas | Crédito teletrabajo | Crédito industria |
|-----------------|----------------------------|--------------------------|
| Pyme familiar 1 | √ | |
| Pyme familiar 2 | | |
| Pyme familiar 3 | | √ |
| Pyme familiar 4 | | |
| Pyme familiar 5 | | |

Fuente: elaboración propia.

Tabla 11: *Los subsidios utilizados impulsados por el gobierno*

| Empresas | Programa ATP | REPRO (pago salario a trabajadores) |
|-----------------|---------------------|--|
| Pyme familiar 1 | √ | √ |
| Pyme familiar 2 | √ | √ |
| Pyme familiar 3 | √ | |
| Pyme familiar 4 | √ | |
| Pyme familiar 5 | √ | |

Fuente: elaboración propia

Es preciso aclarar, que la evaluación de las diferentes fuentes de financiamiento en una pyme familiar, se da mayoritariamente entre los distintos socios gerentes, en algunos casos con ayuda de la información de un contador interno de la empresa o también en otros casos, del asesoramiento de un administrador de empresas; pero siempre dando lugar a la decisión final, al ceo de la empresa, la persona con la más alta responsabilidad dentro de la empresa.

Discusión

En esta investigación se plantea como objetivo general determinar las estrategias de financiamiento que logren ser las más favorables para las pymes familiares de la localidad de Santiago del Estero en el año 2021. Se puede denotar que se tiene un gran énfasis en lograr resaltar y demostrar como el papel del financiamiento para estas pymes juega un rol fundamental en su estructura económica, como influye en el normal desarrollo de sus actividades, y como las limitaciones que pueden sufrir los dificulta.

Como primera medida en la investigación se puede describir el contexto económico de la ciudad de Santiago del Estero y el impacto que produce en las pymes familiares. Existe un elevado aumento en los costos, como consecuencia de la crisis económica que se produjo a raíz de la pandemia, además del sufrido cada año debido al país inflacionario en el que vivimos, y por sobre todo al extenso aislamiento social preventivo y obligatorio sufrido por nuestro país, considerado a nivel mundial el que más cuarentena ha tenido, debido a las medidas preventivas que tomó nuestro gobierno nacional, que influyó notoriamente en la caída abrupta en las ventas de las pymes, debido a las modificaciones que cada una de las actividades sufrió y dificultó su normal desarrollo, de acuerdo a los protocolos establecidos para cada una de ellas. Esta disminución de las ventas tuvo un fuerte impacto en la dificultad de las pymes a la hora de solventar sus gastos diarios y mensuales, tanto de insumos como de servicios e impuestos.

Además cabe destacar que estas pymes tuvieron que adicionar gastos para adaptarse a las restricciones que sufrieron a raíz de esta pandemia, como las limitaciones en cuanto a la clientela o al personal, los recursos para cumplir con los requisitos higiénicos propuestos, como así también adaptarse a nuevas formas de desarrollar su actividad mediante las redes sociales, el cual para muchas fue de gran dificultad debido a que es un ámbito no acostumbrado o que quizás no manejen, y con distribución mediante envíos, entre otras. Esto demuestra como las pymes van evolucionando en tanto al entorno o las crisis económicas que se presentan, buscando sobrevivir a las consecuencias que se producen, haciéndole frente a una gran inestabilidad a la que toca vivir hoy. Esto denota como se encuentran estas pymes, en una constante incertidumbre, que les repercute económicamente, y en general a todo aquel que quizás busca invertir, o inclusive en el

mismo sistema financiero como se van achicando las posibilidades ante una gran desazón que ataca a nuestro país.

Interpretación de los resultados

En cuanto al primer objetivo, donde se analiza la estructura financiera que adoptan las pymes familiares, es decir a que tipos de financiamiento acuden, se logra comprobar con los resultados recopilados, que en un 100% se recurre como primera opción a la autofinanciación, es decir, utilizar recursos propios para solventar lo habitual de sus actividades. En tanto, se hace mención por parte del 80% a la utilización de cheques propios como recurso complementario. Como segunda medida se recurre al uso de financiaciones de corto plazo, que no genera costos extras, como las cuentas corrientes con sus proveedores que tienen como base una gran confianza construida durante años de actividad de la empresa. Y con respecto a gastos más grandes, un 40% hace mención a la utilización de recursos propios, como ahorros en moneda extranjera, destaca una pyme, mientras que otra resalta la venta de bienes para solventarlos. En tanto, que el otro 60% hace mención, al uso de recursos de financiación de externos, en relación a entidades que generan intereses, en que aquellos gastos mayores a los que pueden recurrir esporádicamente y que requieran de plazos más extensos, como en la compra de un bien de uso o en la apertura de una nueva sucursal, se nombra el uso de tarjetas de créditos con plazos que no requieran de tanto interés, o créditos bancarios que cuenten con tasas preferenciales.

Para lograr una síntesis, la estructura de las pymes se conforma básicamente de recursos propios, el cual cabe mencionar, que en estos tiempos de crisis, se ve altamente afectado por la reducción de ventas, provocando dificultades para hacerle frente a los gastos a los que afrontan cotidianamente y en algunos casos, tienen que tomar medidas en cuanto a reajustes de volumen de compras al cual habituaban; y también por financiamiento en plazos cortos que no les genere intereses, el cual ha sufrido modificaciones en cuanto a sus plazos, pero con la dicha de poder seguir siendo una opción que pueden utilizar. Se puede destacar así que los créditos bancarios, a pesar de ser el recurso externo más conocido por todas las pymes familiares, es la opción que menos usan para financiarse, primordialmente por sus elevadas tasas de interés, y en algunos casos, por requerimientos de garantías de las que muchas veces no cuentan. En tanto cabe subrayar, que a razón de las consecuencias sufridas por la pandemia del covid-

19, algunas de las pymes recurren a créditos otorgados por el banco central y el gobierno nacional, debido a bajas tasas, planes largos y años de gracia, como así también que todas acceden a subsidios otorgados por el gobierno, que a pesar de no considerarse un recurso de financiación, ayudan a solventar gastos fijos como los sueldos de los empleados, que las pymes vienen sobrellevando y considerados uno de sus principales inconvenientes, poder mantener el trabajo de sus empleados.

Un segundo objetivo permite analizar los beneficios que tienen las pymes de conservar dicha estructura adoptada, el cual la totalidad de los entrevistados coinciden en que no la quieren cambiar, y esto se debe a que aquella es la que les resulta conveniente y los mantiene a lo largo de todos los años de vida de su negocio, básicamente porque es la que les funciona tanto para crecer como para afrontar las crisis que puedan surgir en el camino y les permite salir a flote, al mismo tiempo admite comprobar, que a pesar de las crisis que puedan surgir, dicha estructura sufre modificaciones pero en definitiva, no se reemplaza.

Cabe destacar que las pymes coinciden en su autofinanciación como lo ideal, y en la utilización de un sistema más informal para su uso habitual, el cual se destaca primordialmente en la omisión de intereses, al mismo tiempo de no regirse por muchos trámites legales, sino más bien se basa en la confianza generada y mantenida durante todos los años que llevan de relación laboral. En tanto, al momento de requerir financiación externa para gastos más grandes, hay una pyme que destaca en caso de no contar con un fondo de inversión para ello o en la necesidad de gastar mucho más al pactado, prefieren utilizar el cambio de sus ahorros en moneda extranjera para solventar dichos gastos envés de requerir financiación externa. En cambio, también, otra pyme, hace mención de la enajenación de bienes, adquiridos en su momento para uso, pero pensados también como un recurso a utilizar para un gasto futuro necesario.

Sin embargo, se puede demostrar el uso de financiación externa por otras pymes, el cual mencionan como utilizan créditos bancarios al encontrar tasas preferenciales o muy bajas y convenientes para aprovechar o utilizar. También el giro bancario como otra opción que ofrece el banco, el cual resulta una medida beneficiosa y práctica para el uso esporádico que se le da. Al mismo tiempo, los planes que lanzan los bancos mediante las tarjetas de crédito, con periodos largos de pago y sin interés con muy pocos, que también resultan beneficiosas.

Es decir, al analizar el beneficio de las estructuras conservadas por las pymes familiares se hace alusión exclusivamente a opciones o elecciones que realizan las empresas en donde mantener una solvencia e independencia financiera es el fin, es decir, poder solventar los gastos que requieran las pymes mediante sus recursos propios, al mismo tiempo, en el que la omisión de intereses es en tanto unos de sus mayores objetivos que buscan al momento de financiarse, el omitir gastos extras que se puedan generar en un plan de financiación, es por eso que también, adoptan un sistema más informal en donde los requerimientos de garantías no les sean un impedimento al momento de requerir financiaciones externas. En tanto, al hablar del recurso más conocido, créditos realizados por entidades bancarias, a pesar del gran rechazo, hay algunas que las consideran en el caso de necesitar y que estas brinden tasas y plazos convenientes y aprovechables.

Es así que, en un tercer objetivo, el determinar la factibilidad al acceso a fuentes alternativas de financiación para las pymes, se puede destacar que hoy en día, las pymes consideran una gran flexibilización en cuanto a financiación externa, comparándolo con años anteriores, al mismo tiempo de resaltar la gran cantidad de créditos y subsidios lanzados por el gobierno y el banco central, siendo de significativa utilización y ayuda. Esto también se da, debido a que estas empresas, las pymes familiares, son las más afectadas en esta crisis, y eso influye de manera significativa, en las fuentes de trabajo que ellas generan, consideradas un gran porcentaje a nivel nacional e inclusive mundial.

Con respecto a la flexibilización de entidades externas, las pymes sostienen que perciben un notorio cambio en los requerimientos que exigen, al mismo tiempo que en las opciones de créditos, notando una cantidad superior a la que quizás antes no, inclusive con tasas más convenientes, plazos más extensos y años de gracia, como también beneficios con respecto a las tarjetas de crédito. Esto se da en gran medida, por la influencia que tiene el Gobierno Nacional con el Banco Central a raíz de esta crisis, que les permite a las demás entidades ofrecer estos beneficios. A pesar de esto, cabe destacar, que, para las pymes locales, el crédito bancario es una de las opciones más conocidas, pero al mismo tiempo, es una de las más rechazadas por estas empresas, debido a las elevadas tasas de interés que presentan, además de los amplios requerimientos de garantías, que en parte a veces depende, de los montos a solicitar, el cual también una de las pymes, declara haber sido imposibilitado acceder en algún momento.

Con respecto a los créditos y subsidios lanzados por el Gobierno, cabe destacar, que los subsidios otorgados son usados para afrontar los gastos fijos que las pymes tienen con respecto a los sueldos de los empleados, que a pesar de no ser considerados un recurso de financiación, es una entrada externa a la empresa y que es de gran ayuda para poder sobrellevarlos, debido a que también se toman diversas medidas para sobre guardar el bienestar de los trabajadores, y por los cuales las pymes sustentan, siendo que varias de ellas cuentan con un gran número de empleados que quizás, al no estar en actividad por la reducción de personal, generan igual costos, y debido a la poca actividad comercial, se hace difícil hacerle frente a esos gastos. Al mismo tiempo, se hace mención a unos créditos impulsados por el gobierno, que para algunas pymes son importantes, debido a que su lanzamiento es con la intención de ayudar en el abastecimiento, otro imprescindible gasto al que hacer frente, para poder impulsar la actividad.

Es así, que se puede analizar la factibilidad de un financiamiento alternativo para estas pymes familiares a partir de la flexibilización que provoca la crisis que se origina con la pandemia, debido a que la actividad de las pymes se ve afectada en su desarrollo normal, al mismo tiempo que se desestabiliza la principal fuente de trabajo nacional y el gobierno tiene que tomar medidas para poder ayudar a sobre llevar esta situación. Es por esto, que surgen los subsidios, de gran ayuda para todas las pymes, al mismo tiempo que los créditos, en parte muy beneficiosos y aprovechables por alguno de ellos, y también, un fuerte impacto a los créditos bancarios, que provoca en ellos diversos cambios, más beneficiosos que años anteriores, para algunas pymes que no cuenten con diversas opciones de financiamiento.

Limitaciones de la investigación

En relación de las limitaciones del actual trabajo de investigación se debe indicar el tamaño de la muestra, debido a que esta tiene un número reducido de pymes familiares entrevistadas, ya que solo son cinco. Cabe resaltar que la encuesta es ejecutada en la localidad capital de la provincia de Santiago del Estero, por lo cual ocasiona una dificultad de poder generalizar los resultados a toda la provincia de Santiago del Estero, debido al tiempo limitado para llevar a cabo este trabajo. Además, esta limitación se debe tener prevista al momento de realizar comparaciones de resultados con otros trabajos.

Otra limitación que se puede destacar es la escasa información cuantitativa brindada por las pymes entrevistadas, lo que impide llevar a cabo un análisis sobre la

rentabilidad de las mismas, para poder realizar posteriormente un estudio más abarcativo sobre temas que son de nuestra investigación, como la estructura financiera, las fuentes de financiamiento y como las usan para hacerle frente a sus gastos y restantes costos, fundamentales para el funcionamiento habitual de dichas empresas.

También se puede considerar como limitación, al desconocimiento que poseen los entrevistados sobre otras alternativas de herramientas financieras, debido a la falta de información o por poco interés de saber, imposibilita poder indagar en profundidad sobre el tema, lo que dificulta enriquecer ese tipo de contenido, siendo importante debido a lo que se analiza en este trabajo.

Fortalezas de la investigación

Sin embargo, se puede destacar como fortaleza en este trabajo de investigación, y relacionando con el contexto actual de nuestro país, el poder llevar a cabo una entrevista abierta con las pymes familiares entrevistadas, debido a que las medidas tomadas durante todo este tiempo, tuvo como consecuencias la reducción de horarios y en algunos casos también, la imposibilidad de poder andar sin algún tipo de permiso. Cabe destacar, que al poder ser una entrevista cara a cara con la empresa, resulta más enriquecedor que realizarlo quizás por algún medio tecnológico, debido al intercambio de opiniones o pensamientos, o el nivel de detalle aportado que se origina básicamente teniendo una conversación, en donde el entrevistado puede explayarse quizás con un grado más de confianza al momento de contestar el cuestionario abordado en dicha entrevista, o puede despejar algún tipo de duda que le genera alguna pregunta en particular.

Otra fortaleza a destacar en este trabajo de investigación radica en su novedad, ya que no se encuentran investigaciones recientes de otros autores específicamente sobre esta temática en la ciudad de Santiago del Estero, siendo este al momento de su realización el más actualizado, además de desarrollarse en un contexto económico desequilibrado por la crisis económica ocasionado por la pandemia del covid-19 que afecta mundialmente, y no solo a nivel provincial o nacional.

Conclusiones

En base a lo desarrollado en esta investigación, se puede concluir que las pymes familiares de la ciudad de Santiago del Estero mantienen su estructura financiera a lo largo del tiempo, a pesar que a veces pueden sufrir modificaciones, pero no cambian sus formas de financiarse, debido a que consideran que es lo más beneficioso y lo que hasta

el momento, pasando por crisis o en la posibilidad de crecer, es lo que les resulta más conveniente. El autofinanciamiento tiene un lugar primordial para estas pymes, ya que buscan manejarse en su actividad habitual con los recursos propios con el que cuentan, al mismo tiempo, complementar con financiación externa que no les genere intereses y manejarse con requisitos más informales. Al mismo tiempo cabe resaltar, que para gastos más grandes, hay una parte que recurre a recursos propios como ahorros o venta de bienes para solventarlos, y en cambio otra busca aprovechar créditos o planes de tarjetas con la máxima reducción de intereses para poder cubrirlos.

El financiamiento es un elemento fundamental que tienen las pymes, para el desarrollo de su negocio, es altamente comprobable que las mismas no buscan formas nuevas de financiarse, que quizás es por eso, que a veces no se tiene en cuenta la cantidad de herramientas con las que pueden contar, estos resultados concuerdan con lo expuesto por Lic. Arostegui (2013) sobre el escaso conocimiento de las pymes sobre otras opciones de financiarse que pueden resultarles muy beneficiosas, y es por ello que el crédito bancario resulta ser siempre la fuente más conocida pero la más rechazada al momento de elecciones, o la muy poco frecuentada debido a los requerimientos y sus elevadas tasas de interés, dichos resultados, coinciden con lo expuesto por Ferraro (2011) sobre las consecuencias que se generan a causa de las medidas que se toman para evaluar los riesgos por parte de las entidades. A demás, cabe señalar, que existe un alto grado de incertidumbre del contexto económico que genere cambios en los planes, en muchos casos en el caso de tratarse de sistemas que no apliquen tasas fijas, y por el cual, con el transcurso de los años, en nuestro país con un alto porcentaje de inflación y en muchos casos con los cambios de gobierno, puedan generarse cambios que dificulten mucho más a las pymes.

Al mismo tiempo, se puede resaltar, que a raíz de la crisis económica que surge a partir de la pandemia, se pone en juego la eficacia de las estructuras financieras de las pymes y el funcionamiento y la importancia de contar con fuentes de financiamiento alternativas, el cual se pueden sustentar, que en el caso de nuestras pymes entrevistadas, a pesar de la inestabilidad y los cambios abruptos que sufren en la actividad habitual, como el tener que adaptarse a nuevas formas de realizarla y que no poseen el mismo rendimiento del que habituaban, o la poca capacidad de personal con el cual contaban, y la cantidad de restricciones que sufridas a partir de las medidas adoptadas, pueden resurgir

y mantenerse de pie en un contexto económico incierto y por el cual, muchas otras empresas no pudieron soportar y tuvieron que cerrar las puertas, o inclusive, muchas otras, tuvieron que empezar de cero cambiando la actividad a la que se dedicaban . Además de mencionar una gran ayuda que reciben las pymes, por parte del gobierno, mediante subsidios o créditos lanzados, u otros tipos de beneficios, para poder solventar gastos y costos diarios a los que hacen frente.

Recomendaciones

Sería recomendable para las pymes familiares, de acuerdo a lo que se investigó, que a pesar de la conveniente estructura que ya poseen, obtengan más conocimientos sobre las diferentes herramientas que pueden adquirir para complementar sus alternativas de financiación, ya que a lo largo de los años, surgen nuevas y quizás más actualizadas, y de las cuales, a veces, no se tiene conocimiento y pueden ser útiles y de gran importancia, debido a que estas fuentes resultan imprescindibles para el uso de las pymes.

Siguiendo la línea, es recomendable para los dueños de las pymes, de contar con personas especializadas que los ayuden en el funcionamiento interno de la empresa, debido a que no todas la poseen, y que pueden realizar los análisis correspondientes y encontrarse actualizados en relación a dichas herramientas de financiación, como así también en la rentabilidad, rendimiento y todos los aspectos económicos y financieros que denotan en qué condiciones se maneja la empresa, al mismo tiempo que son de gran importancia para la toma de decisiones eficientes.

En cuanto al estado, es recomendable debido a que es un organismo de gran influencia para las pymes familiares, que pueda ofrecer más políticas públicas a modo de respaldo y apoyo, tanto en las primeras etapas de una pyme como en su desarrollo, y que permitan su crecimiento, ya que son las que generan un gran porcentaje de actividad laboral para las personas a nivel nacional, al mismo tiempo de ser también las que más sufren las imposiciones tributarias que se les aplican por parte de los distintos organismos regulatorios.

Con respecto a los bancos, al ser la fuente más conocida, es recomendación lanzar tasas preferenciales para préstamos a los que puedan recurrir las pymes familiares ya sea en cualquiera de las etapas que se encuentren, como así también buenos planes de financiación que puedan utilizar las pymes en uso habitual de sus actividades. Así también, actualizar correspondientemente la información respaldatoria que necesitan los

bancos para que las pymes puedan acceder a un crédito, ya que a veces se ven en la imposibilidad, por la cantidad de garantías que se les solicitan en el momento de requerirlo.

Propuestas para futuras líneas de investigación

Para futuras líneas de investigación, se plantea llevar a cabo un estudio más detallado de por qué las pymes adoptan una determinada estructura financiera y a lo largo del tiempo la mantienen sin la intención de cambiarla. El por qué las pymes eligen el autofinanciamiento o una financiación externa más informal antes que un tipo de financiación externa como el ser un préstamo bancario. Al mismo tiempo, la falta de información que poseen las pymes sobre otro tipo de herramientas financieras que no sean las manifestadas como ya conocidas.

Sería interesante hacer un estudio más exhaustivo del aporte económico que realizan las pymes familiares a nivel nacional y contradictoriamente, como las políticas públicas, dificultan en varios aspectos, muchas veces, a dichas pymes.

Al mismo tiempo, poder ampliar el tamaño de la muestra del estudio llevado a cabo, con la intención de enriquecer la cantidad de datos u obtener una perspectiva más desarrollada sobre dicha investigación. Al mismo tiempo, poder recopilar y llevar a cabo un estudio más cuantitativo de las empresas que permita abordar la problemática desde un lugar más interno de las pymes.

Sin embargo, es importante seguir el estudio del financiamiento de las pymes familiares, debido a que resulta un factor clave en el funcionamiento de las mismas, y el cual, en muchas ocasiones, a nivel externo, presenta diversas dificultades, siendo este el objetivo del mismo, seguir la investigación para poder tratar y darles una respuesta eficaz a dichos problemas, ya que estas pymes conforman un elemento imprescindible en el desarrollo de la economía del país y un gran porcentaje de ocupación de empleos para la sociedad.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2021). *Información sobre el registro MiPyME*. Obtenido de AFIP:
<https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- CAME. (Julio de 2020). *LA SITUACIÓN DE LAS PYMES EN EL MARCO DE LA PANDEMIA*. Obtenido de Redcame:
<https://www.redcame.org.ar/advf/documentos/2021/03/605a1a5588026.%20situacion%20de%20las%20pymes.pdf>
- Carlos, G. (Julio de 2020). *PQS*. Obtenido de <https://pqs.pe/emprendimiento/vas-a-emprender-conoce-los-tipos-de-financiamiento-para-iniciar-tu-negocio/>
- Cohen Arazi, M., & Baralla, G. (Abril de 2012). *La situación de las PyMEs en América Latina*. Obtenido de Ieral.org:
https://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf
- Comisión de Economías Regionales, Economía Social, Micro, Pequeña y Mediana Empresa. (4 de Junio de 2013). *PyMEs y la Política Comercial de los Estados Unidos*. Obtenido de Senado.gov: <https://www.senado.gob.ar/upload/12555.pdf>
- Directorio de Banco Central de la República Argentina (BCRA). (19 de Marzo de 2020). *Nuevas medidas del BCRA para aliviar el impacto de la crisis*. Obtenido de BCRA: <http://www.bcra.gob.ar/Noticias/Coronavirus-BCRa-medidas-directorio.asp>
- Donato, N. (30 de Agosto de 2020). *La cuarentena y las pymes: cómo se reinventaron para sobrevivir a la crisis*. Obtenido de Infobae: <https://www.infobae.com/economia/2020/08/30/la-cuarentena-y-las-pymes-como-se-reinventaron-para-sobrevivir-a-la-crisis/>
- Durán Graván, A. (28 de Agosto de 2020). *11 formas de financiar un proyecto*. Obtenido de Bbva: <https://www.bbva.com/es/11-formas-de-financiar-un-proyecto/>

- Ferraro, C. (Noviembre de 2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Obtenido de Repositorio cepal: https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/35358/S2011124_es.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Guzmán, C. (31 de Julio de 2020). *¿Vas a emprender? Conoce los tipos de financiamiento para iniciar tu negocio*. Obtenido de PQS: <https://pqs.pe/emprendimiento/vas-a-emprender-conoce-los-tipos-de-financiamiento-para-iniciar-tu-negocio/>
- Larsen, M., Vigier, H., Guercio, M., & Briozzo, A. (25 de Junio de 2013). *FINANCIAMIENTO MEDIANTE OBLIGACIONES NEGOCIABLES. EL PROBLEMA*. Obtenido de Redalyc: <https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=357933895005>
- Lic. Arostegui, A. (Mayo de 2013). *Determinación del comportamiento de las*. Obtenido de Sedici: http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3&isAllowed=y
- López, J. M. (2020). *La PyME Familiar*. Obtenido de Pymeencasa: <https://pymencasa.wordpress.com/la-pyme-familiar/>
- Marino, J. (30 de Septiembre de 2020). *Para pymes: cuáles son las alternativas de financiamiento que ofrecen hoy los bancos*. Obtenido de Ambito: <https://www.ambito.com/ambito-biz/ambito-biz/para-pymes-cuales-son-las-alternativas-financiamiento-que-ofrecen-hoy-los-bancos-n5136729>
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Medidas para PyMEs por el Coronavirus*. Obtenido de Argentina gob: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid>
- Orueta, I. (2017). *La financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas a través de los mercados de capitales en Iberoamérica*. Obtenido de IIMV (Fundación Instituto Iberoamericano de Mercados de Valores): <https://www.iimv.org/iimv-wp-1-0/resources/uploads/2017/03/estudiocompleto.pdf>

Pérez Rodríguez, V. (Junio de 2017). *La financiación para el desarrollo: una aproximación teórica*. Obtenido de Scielo: http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0252-85842017000100009

Revista Bancos y Seguros. (Agosto de 2020). *Bancos y pymes ante la crisis por la pandemia*. Obtenido de nbsbancosysegueros: <https://www.nbsbancosysegueros.com/bancos-y-pymes-ante-la-crisis-por-la-pandemia/>

Rojas, L. (Julio de 2017). *SITUACIÓN DEL FINANCIAMIENTO A PYMES Y EMPRESAS NUEVAS EN AMÉRICA LATINA*. Obtenido de Scioteca: <https://scioteca.caf.com/bitstream/handle/123456789/1076/FINANCIAMIENTO%20A%20PYMES%20y%20EMPRESAS%20NUEVAS%20EN%20AL-300617.pdf>

Smink, V. (1 de Abril de 2021). *Covid-19: 4 medidas con las que Argentina trata de salir de la crisis económica*. Obtenido de La Nación: <https://www.lanacion.com.ar/economia/covid-19-4-medidas-con-las-que-argentina-trata-de-salir-de-la-crisis-economica-nid01042021/>

Westreicher, G. (27 de Junio de 2015). *Pyme – Pequeña y mediana empresa*. Obtenido de Economipedia: <https://economipedia.com/definiciones/pyme.html>

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 _____,
de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio
es _____

_____.

Si tú accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de 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
_____. 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 de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

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

Para esto, puedo contactar a

_____.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II

Cuestionario utilizado para realizar las entrevistas

1. ¿Quién se encarga de evaluar las fuentes de financiamiento?
2. ¿A cuáles fuentes recurre habitualmente para el desarrollo normal de las actividades (compra de bienes de cambio o materia prima) y cuáles en contexto de crisis?
3. ¿Qué fuentes utiliza o pensaría utilizar al querer expandir el negocio, ya sea apertura de sucursal o adquisición de bienes de uso?
4. ¿Pensó en cambiar la forma en que financia sus actividades?
5. ¿Qué fuentes alternativas conoce y cuales usaría y por qué?
6. ¿Solicito crédito? ¿Se presentaron dificultades para acceder?
7. ¿Considera que es complejo acceder a un crédito?
8. ¿Cuáles son los motivos por los que no solicitaría un crédito y recurre al financiamiento propio?
9. ¿Conoce las financiaciones que ofrece el gobierno, las usó o pensó en usarlas? En caso de ser afirmativo, ¿se presentaron dificultades? En caso de ser negativo, ¿porque no las utiliza?
10. ¿Cree que con las medidas implementadas la financiación se volvió un poco más flexibilizada?
11. ¿Como era el acceso a financiaciones años anteriores? ¿Como era la estructura financiera a la que recurría? ¿Todavía la puede seguir manteniendo?
12. ¿Como impactó en su Pyme las medidas tomadas a nivel nacional por el gobierno en relación al ASPO? ¿Qué consecuencias económicas particulares sufrió?

Anexo III

hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por

Campos M. Florencia He sido informado (a) de que la meta de este estudio es conocer las herramientas financieras que

utiliza la empresa.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en

una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 45 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es

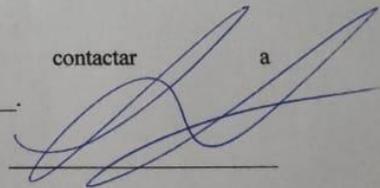
estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme de él cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para 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

Luciano Santillán
17/05/21



Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por
 Campos M. Florencia He sido informado (a) de que la meta de
 este estudio es conocer las herramientas financieras que
utiliza la empresa.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas
 en

una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 45 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación
 es

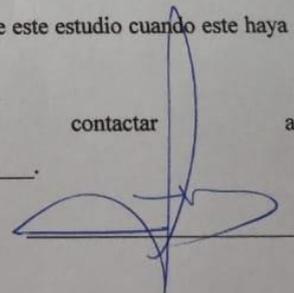
estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de
 los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer
 preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme de él cuando
 así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para 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

Bizuch, Diego F.
15/05/21.



Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo IV

Entrevista 1

1. Las fuentes de financiamiento son evaluadas en la empresa por el Departamento Financiero quien en otras funciones tiene a cargo la planificación de la necesidad de la empresa para hacer frente a sus pagos.
2. Para la adquisición de bienes de cambio la empresa busca la mejor cotización a través de los distintos proveedores de esa manera puede hacer uso de su propia financiación mediante la emisión de cheques. En lo que hace contextos inflacionarios recurre eventualmente a las distintas alternativas de financiación otorgadas por las entidades financieras con las que opera.
3. Como probables fuentes de financiación para apertura de sucursales analizaríamos las distintas líneas de créditos otorgadas por el Ministerio del Desarrollo Productivo ya que estos suelen tener mejores condiciones para quienes buscan financiación. Y en lo referido a la adquisición de bienes de uso en primer lugar negociar mejores condiciones con el proveedor de dicho bien y de no llegar a las condiciones más beneficiosas para la empresa consultar en las entidades financieras con las que opera la empresa la posibilidad de concretar la adquisición del bien de uso a través del leasing.
4. Como alternativa recurriría a los préstamos otorgados por la línea del Banco Nación o préstamos del banco donde opera principalmente la empresa ya que estos al poseer la empresa cuentas sueldos, suelen ser los que “mejores” tasas y plazos de financiación otorgan.
5. Se consultó las distintas líneas de crédito existentes, más no fueron concretados los mismos (por otras causas). Pero respecto a las dificultades para acceder a ellos, no hubo.
6. No, más en este contexto de pandemia, no es complejo lo que no significa necesariamente que fueran las mejores condiciones otorgadas.
7. Principalmente por la excesiva tasa de interés aplicada y más si se pretende el pago en el largo plazo.
8. Por el momento no se cambiará la forma de financiación ya que de esta manera no existe endeudamiento y mientras se puede financiar con los fondos propios será esa la manera en que continuará el proceso de financiación.

9. La empresa utilizó como medida de financiación en el contexto de COVID-19 los denominados REPRO, que de una manera ayudaban con el pago de los salarios de los trabajadores. El proceso para la toma de esas ayudas financieras no fueron dificultosos ya que solo debía subir una determinada información en lo atinente a las ventas y otra en lo atinente a los empleados que conforman la nómina.

10. Puede ser que como dijimos anteriormente debido al contexto la financiación pueda estar más flexibilizada pero siempre dependiendo de la calidad del sujeto que solicita una financiación, en nuestro caso nos fue de fácil acceso.

11. En otras épocas la financiación que se utilizaba era a través de la AFIP, ya que se solicitaba planes de financiación para el pago de las deudas impositivas como también de la seguridad social, en la actualidad y debido a la implementación de moratorias del organismo antes mencionado estas financiaciones se siguen manteniendo, pero con cierta ventaja en cuanto a la aplicación de tasas financieras.

12. En relación al ASPO, particularmente nuestra empresa se vio afectada por un lapso de casi 45 días sin atención presencial por razones obvias, pero ya a partir del mes de mayo se considera esencial nuestra actividad y se reactiva nuevamente el proceso de ventas durante el ASPO, las ventas disminuyeron notablemente, aun cuando la empresa implemento las ventas on-line, servicio de envío, etc.

Entrevista 2

1. Los socios gerentes de la empresa.

2. Para compra de mercadería es la mayoría a través de efectivo, de las ventas se separa diariamente para la compra de materia prima más que nada, cuando se compra en cantidad se utiliza a veces el recurso del cheque propio, ya que comprar en volumen la materia prima resulta más barato. También se utilizan cuentas diarias, que generalmente son boleta contra boleta, sistema que se utiliza también para la compra de mercadería de recambio.

3. El método que utilizamos es guardar plata que nos queda y también adquirimos una obligación a pagar, por ejemplo, compramos un auto en cuotas y el día de mañana cuando queremos expandirnos con alguna otra sucursal o comprar bienes de uso (máquinas), podemos disponer de ese rodado para venderlo y costear los gastos, para no tener que pedir un crédito que nos termine saliendo el doble.

4. Si no tendría los bienes, créditos en financieras a sola firma o créditos bancarios, buscar las alternativas que ofrezcan menores tasas de interés.
5. Si solicité alguna vez y no hubo dificultad.
6. Considero que la dificultad depende del monto que vas a solicitar, cuanto más grande es el monto, más requerimientos piden para otorgártelo, en cambio si no es monto grande, no te piden tantos requisitos.
7. El motivo sería para no seguir endeudándome, por el tema de los intereses altos primordialmente, y a veces también que sean tantos los requisitos que requieren no te llevan a pedir un crédito.
8. No, porque no considero otras formas de financiar que me resulten convenientes como las que ya uso.
9. Si conocimos, pero no solicitamos ningún crédito ofrecido por el gobierno. Accedimos a la ayuda del pago de sueldos a través del programa ATP.
10. Considero que si se flexibilizó. No sufrimos impedimentos, pero intentamos en lo posible ni siquiera averiguar por la cantidad de requerimientos que te piden.
11. Era más compleja que actualmente, y con menos opciones a las que encontramos hoy en día, también un poco que ver por la flexibilización por las consecuencias económicas de la pandemia. Mantenemos la misma estructura financiera.
12. Y lamentablemente el primer tiempo que empezó toda la cuestión de la pandemia hemos tenido que cerrar temporalmente (dos meses) un local, debido a la disminución significativa de las ventas, y los gastos de mantenerla abierta eran mucho mayores a los gastos que tenerla cerrada. Fue significativo que las ventas no eran las mismas, los horarios que andaba la gente no era el mismo, además que pasaban mucho más tiempo en sus casas tenían más tiempo para hacer lo que vendemos, en nuestro caso por el rubro que manejamos, entonces un poco menos de venta teníamos por eso. Si impactó económicamente.