

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

Empresas Familiares en contextos de crisis y financiamiento en Corrientes Capital

Familiar undertakings in contexts of crisis and financing in capital currents

Autor: Cabrera, Lucas Martín

DNI:31.255.681

Legajo: VCP24070

Director de TFG: Márquez, Agustín

Ciudad de Corrientes, Provincia de Corrientes

Argentina, Agosto 2020

Índice

Resumen	3
Abstract	4
Introducción	5
Métodos	20
<i>Diseño</i>	20
<i>Participantes</i>	20
<i>Instrumentos</i>	22
<i>Análisis de datos</i>	23
Resultados	24
<i>Financiaciones más utilizadas de las Micro-Pymes</i>	24
<i>Tabla 1: Modos de financiación más utilizadas</i>	24
<i>Alternativas de financiamiento en la Ciudad de Corrientes</i>	25
<i>Figura 1: Herramientas de Financiación en la Capital de Corrientes</i>	25
<i>Herramientas de financiamiento no tradicionales</i>	26
<i>Figura 2: Nuevas alternativas de financiación</i>	26
Discusión	29
Referencias	37
Anexo	41
<i>Anexo I: Documento de consentimiento informado</i>	41
<i>Anexo II: Encuesta</i>	42

Agradecimientos

A mi señora Silvia Lezcano, que me ayudo en los momentos de dudas en el transcurso de la profesionalización, mostrándome su cariño y sobre todo su aguante siendo que este logro es también es el suyo; a mi hija Luciana, que junto a mi señora son los motores que hicieron que pueda llegar al final de la carrera.

A mis padres Miguel Cabrera y Nélide Aguirre y mi hermano Mauro Cabrera, que también fueron una ayuda muy importante en estos años mostrándome su cariño, alentándome y por transmitirme tanto valor, que este logro es también el suyo y por creer en mí en momentos de dudas; también a mi amigo el Profesor Claudio González por haberme brindado apoyo para poder avanzar en el desarrollo de la profesionalización y brindarme su amistad, y los conocimientos que me ayudaron a entender y comprender la forma de aprendizaje, sin todos ustedes todo esto hubiera sido más difícil.

Al contador Agustín Marquéz, por haberme guiado en este interesante tema de manera muy profesional y absolutamente desinteresada.

Resumen

El análisis se encauzó en describir las formas de estrategias que consideran las pymes familiares en contextos de crisis y como obtener las formas de financiamiento que habitualmente utilizan, además de poder considerar distintas alternativas a las que habitualmente utilizan estas organizaciones. Para realizar el análisis se tomó una muestra de cinco empresas que se encuentran en el sector comercial, de servicios y de producción de la provincia de Corrientes. El análisis fue investigativo tuvo un alcance descriptivo a través de entrevistas con los propietarios de las Pymes familiares, buscando así comprender como funcionan las organizaciones en el aspecto financiero para la toma de decisiones en este contexto. Los resultados que se obtuvieron es que utilizan los canales habituales de financiamiento, tratando de no obtener empréstito del Estado Público o Privado, en relación a sus altos costos, o la burocracia de los mismos debido a que las entidades exigen muchos requisitos a la hora de adquirir el empréstito. Esto se debe a que muchas veces las organizaciones no tienen una estructura formal, y no quieren arriesgarse en nuevas formas de financiación que utilizan en otras regiones del mundo.

“Palabras clave: Pymes familiares, estructura formal, Gestión, Financiamiento”

Abstract

The analysis was directed for describing the strategies that family SMEs consider in crisis contexts and how to obtain the forms of financing that they usually use. In addition, the different alternatives that these organizations usually use. To carry out the analysis, five companies that are in the commercial, services and production sectors of the province of Corrientes were taken into account. The analysis was investigative and had an explanatory scope through interviews with the owners of the family SMEs, thus seeking to understand how organizations work in the financial aspect for decision-making in this context. The results obtained are that they moderately use the usual financing channels, trying not to obtain a loan from the Public or Private State, due to its high costs and also because it is cumbersome or difficult in obtaining it, because the entities require many requirements when acquiring the loan. This is due to the fact that organizations often do not have a formal structure and it is difficult for them to obtain the loan, thus generating other forms of financing that they generally use, not wanting to risk new forms of financing that they use in other regions of the world.

“Keywords: Family businesses, formal structure, Management, Financing”

Introducción

Las empresas familiares constituyen uno de los pilares de la economía a nivel mundial, si hablamos de empresas familiares lo hacemos desde el punto de vista en que está constituido por miembros de una familia, y cuyas decisiones se toman desde el ámbito familiar, distinto a las empresas tradicionales cuya estructura es más rígida, y con una idiosincrasia diferente. Por ello es necesario poder visualizar la evolución de las empresas familiares las cuales pueden ser pequeñas, medianas o grandes dependiendo del monto de las ventas que se encuentran con contextos de crisis y la forma de su financiación que pueden obtener dentro de la economía imperante.

Para Bermúdez Salamanca, Nieto Mora, y Martínez Rodríguez (2018), los cuales realizan su clasificación de las pequeñas y medianas empresas, para ello tienen en cuenta el Banco Europeo de Inversiones (BEI), el cual habla de éstas cuando los recursos humanos ascienden a menos de 500 trabajadores, y un tercio de la misma en manos de otra empresa de mayor envergadura. Destacando a las Pequeñas y Mediana Empresas (Pymes) como un sistema socioeconómico único, y de particular análisis debido a las características propias de la misma.

Describe Romero (2016), que estas organizaciones cooperan en el crecimiento económico, en las competencias dentro de cada uno de los sectores en los que interactúan las organizaciones, en la innovación y aumento en los niveles de empleo de un país. Aunque estas siempre son impactadas por las políticas impuestas tanto económicas y financieras por los países en las que están insertas y las regulaciones de los mercados en donde se encuentran.

En otro sentido (Romero, 2016) analiza también que las decisiones no solamente son afectadas por el contexto macroeconómico y sus políticas, si no también por sus

recursos humanos en cuanto a sus decisiones y capacidad de nivel gerencial debido a que el aspecto familiar también es tenido en cuenta, lo que le da otro dinamismo al comportamiento y las decisiones de las Micro-Pymes.

En apreciaciones de Rojas (2017), describe que el problema de la inversión a través de la búsqueda de ayuda a capitales privados o públicos es parecido en todo el mundo, independientemente del tipo de política que tengan los países; lo afirma debido a que la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (O.C.D.E.) observa la evolución del financiamiento de deuda de capital, en el ambiente donde está inserta las pymes y las políticas de los gobiernos que se conceden.

También describe Rojas (2017), que en los países asiáticos que tienen una economía emergente, la discusión se centra en evitar el estancamiento de las Pymes y políticas que reemplacen el modelo de acumulación de factores e inversión extranjera para pasar al modelo de la innovación propia. En contraposición en América Latina, se analiza la forma de acrecentar su productividad para así impulsar el crecimiento de las mismas y llegado el caso de presentarse alguna dificultad, encontrar los recursos disponibles necesarios.

Para poder lograr lo dicho anteriormente la estructura de inversiones es uno de los actores más importantes ya que intervienen en la economía, mediante un intermediario, acercando a los ahorristas a las organizaciones que requieren de ayuda financiera para mantenerse en el mercado en el que actúan o expandirse en el mismo. Para ello hace una clasificación de las funciones básicas del sistema inversionista, el cual se refleja de la siguiente manera (Rojas, 2017):

- Recluta y afianza el capital ahorrado en los hogares.

- Obtiene datos procesados sobre la oportunidad y contingencia de inversión en diferentes proyectos, encauzando el capital ahorrado hacia el que genera una devolución de lo invertido y tiene menor riesgo de fracaso.
- Realiza un seguimiento de la organización una vez colocado la inversión, verificando que se logre el regreso de lo prometido.
- Imagina formas que incrementen la solvencia, diferenciando el riesgo en los proyectos, cuando el rendimiento percibido, se obtenga en un tiempo mayor al esperado habitualmente.
- Posibilita la permuta de los bienes, servicios y la especialización, análisis centrales en el crecimiento, como también la innovación de métodos, procesos, productos, que vayan necesitando la sociedad en su conjunto.

No solamente se puede apreciar que la falta de financiación en los países que no son emergentes, si no que alrededor del mundo con diferencias en cuanto a la posibilidad de obtención de financiamiento siempre tienen algún inconveniente para obtener estos; los empréstitos que necesitan para refinanciar deudas, compras de maquinarias, refaccionamiento, ampliación de la planta, entre las principales acciones que realizan con él o los créditos que requieren los mismos y que se busca tanto en los entes privados, como en los públicos.

En apreciaciones de Rojas (2017), indica que los actores del mercado financiero y los del mercado de capitales son organizaciones especializadas en realizar estas actividades en contraposición si lo hiciera de manera individualizada ahorristas o inversores singulares; los actores descriptos al inicio deben de comprobar que las organizaciones cumplan con lo que se obligaron a resarcir por la ayuda y ante todo que

abonen sus pasivos contraídos; a su vez lleguen a los objetivos propuestos de incremento y rentabilidad a la cual aspira la organización.

Siguiendo a la autora arriba mencionada, existen deficiencia en el sistema financiero que damnifican a la oferta y a la demanda; en el primero de ellos existe un decrecimiento de los capitales a invertir en las organizaciones nuevas, y en las que ya se encuentran en actividad con el propósito de expansión; y con respecto a la demanda esta se ve disminuida en la colocación y el espacio para la busca de inversiones de capitales. Existen distintas características en donde se ven las fallas de oferta las cuales se describen en los siguientes párrafos (Rojas, 2017).

Del lado de la Oferta Rojas (2017), describe que los intermediarios requieren información específica de la organización para poder realizar la inversión, a su vez para los demandantes, es un costo muy importante obtener esa información que requieren los denominados más arriba, y allí es donde se produce la asimetría de datos y el estancamiento de la organización para obtener estos empréstitos deseados, el cual afecta a la innovación de los mismos.

Otras de las características de la Oferta, menciona Rojas, (2017), es que con lo descrito anteriormente no existe información suficiente para la concreción del proyecto, el cumplimiento de los contratos y la capacidad del mercado financiero para acreditar algún tipo de inversión; por ello la información antes de arriesgarse a invertir puede aumentar el porcentaje que se otorguen estos créditos para financiar el proyecto; dando lugar a seleccionar donde se quiere invertir dentro de la organización.

La tercer característica de la Oferta es que existe diferencias en la distribución de riquezas, por ende, las pymes familiares son las que se ven más afectadas debido a que no se recopila información auditada, cuando las entidades lo requieren el costo de la

organización se eleva y además se debe incluir garantías para disminuir el riesgo de no pago, y generalmente, esto es más observado que inclusive la información recopilada de la organización (Rojas, 2017).

Por último, se aprecia del lado de la Oferta, el analizar la posibilidad o no de dar créditos, esto deviene por la factibilidad del negocio y al análisis de estos datos se alarga en el tiempo, esperando que disminuya los riesgos asociados al no pago de estos empréstitos, dejando de lado la posibilidad de financiar a empresas viables por el transcurrir en el tiempo (Rojas, 2017).

Se puede verificar que tanto las entidades bancarias públicas como privadas, que quieran dar una asistencia financiera deben tener claro los aspectos centrales de las organizaciones en las cuales va a depositar su confianza y ayudar en forma económica, así como también conocer el riesgo con que cuenta la misma para poder hacer frente a sus obligaciones en tiempo y forma acorde a lo pactado con las instituciones intervinientes, por ello es que se pide en gran medida las garantías que las normativas vigente en el país obliga a tener para la toma del empréstito.

Cabe mencionar que Candia Menor (2020), describe que las empresas familiares deben constantemente sortear obstáculos y uno de los más importantes es el financiamiento debido a las dificultades imperantes en épocas de crisis para el crecimiento y su sustentabilidad, viéndose afectado y llevando a la informalidad y evasión tributaria.

Los autores ven la posibilidad que mantenerse en el mercado en que opera es bastante complicado en tiempo de crisis, más aún si las pymes no encuentran formas de financiación apropiadas, de acuerdo a las posibilidades que ellas tengan, tratando en primera medida de sostenerse en el mercado y luego ver la posibilidad de expansión en

el mismo, para ello el estado debe estar presente ayudando a las mismas en diversas temáticas, que abarcan desde lo legal en políticas de desarrollo, políticas en materia tributaria, formas de financiación, y ayuda a capacitarse en sus rubros en forma general.

Los autores Bermúdez Salamanca, Nieto Mora y Martínez Rodríguez (2018) describen que los cambios en las tasas de interés, la deuda con el Fondo Monetario Internacional (F.M.I.), una inflación galopante, con su baja producción tiene un efecto negativo en la economía, esto perjudica a las pymes, debido a que la población al no tener poder adquisitivo le es casi imposible poder comprar productos y servicios que ofrecen en el mercado; siendo que éstas tienen un ingreso inferior, llevándolas a endeudarse a corto, mediano y largo plazo, lo que no es recomendable para la salud de estas organizaciones.

Barrantes Gómez Sánchez y Vélez Fonseca (2017), describen que existen diferentes formas de financiación para las Pymes:

- Se encuentran los dueños de las mismas, quienes aportan el capital para constituir las organizaciones al inicio.
- Otra forma son los recursos monetarios de terceras personas ajenas a la organización el cual puede ser mediante ingreso físico de unidades monetarias a la misma; las diversas formas de cheques o las transferencias bancarias; el uso de las tarjetas de créditos; las personas que pueden brindar estas formas de financiación son los Estados Provinciales y Nacionales, las organizaciones que utilizan para abastecerse habitualmente de mercaderías, insumos, materias primas, clientes, instituciones financieras, familiares o amigos, inversionistas y el mercado de capitales.
- A través del giro habitual de la organización.

Barrantes Gómez Sánchez y Vélez Fonseca, (2017) afirman que las formas de financiación pueden ser a corto o largo plazo, el cual se diferencian por los plazos de pagos, si la deuda es menor a un año estos se determinan que son a corto plazo, superado esto se puede hablar que se denomina a largo plazo.

Según los autores Barrantes Gómez Sánchez y Vélez Fonseca (2017), los créditos a corto plazo surgen:

- Empréstitos a corto plazo son los que realizan utilizando documentos de pago y cobro denominados pagarés, también pueden ser créditos personales o sin garantía real.
- Tarjetas de créditos y débitos son las formas más conocidas y utilizadas por las diversas organizaciones para financiarse a corto plazo.
- Descuentos de letras y pagarés forma de financiamiento que le permite a las entidades a poder cobrar el dinero antes de la finalización de la acreditación mediante el banco el cual nos descuenta con una tasa de interés para obtener esta forma de financiamiento adelantada.
- Descuentos de facturas o factoring el cual una organización transfiere el derecho a cobro a una entidad financiera para que esta le acredite esa cantidad de dinero.

Los créditos a largo plazo en apreciaciones de Barrantes Gómez Sánchez y Vélez Fonseca (2017), son:

- Empréstitos con garantía real: el cual se brinda desde las instituciones bancarias y financieras para la compra de bienes de capital o activo fijo (inmuebles, mobiliaria y maquinarias), el cual se tiene muy en cuenta las

garantías que las organizaciones presenten para que estas decidan financiar el bien.

- Leasing o arrendamiento financiero: es un tipo de contrato el cual el objetivo es ceder bienes muebles o inmuebles a cambio de una contraprestación el cual es el pago mensual de las cuotas para la recuperación del mismo.

González (2016), hace referencia que también existe otra forma de financiación para las Micro-Pymes, ayudado por un consultor externo que realiza una asistencia técnica financiera para gestionar de manera clara y bien definida cada uno de los puntos que le requiere las entidades bancarias a la hora de obtener un empréstito bancario que son las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR), estos se especializan en la evaluación los riesgos del crédito en la Micro-Pymes y además colocando estas sus propias garantías frente al banco en caso de no cumplimiento por parte del deudor Micro-Pyme.

Los autores hacen referencia a las diversas clasificaciones que existe para financiarse teniendo en cuenta esta diversidad, los dueños de las Micro-Pymes deben evaluar de forma cuidadosa los aspectos positivos y los aspectos negativos de estas herramientas las cuales les pueden dar un alivio económico para poder maniobrar de mejor manera la organización y a los objetivos que se proponen para éstas.

Rodríguez Rodríguez y Parra Sacristán, (2020) estos autores afirman que existen otras formas de financiación no tradicional que a las Micro-Pymes les permitan una solución viable a la problemática de financiación, las cuales son:

- El capital semilla: es una forma de financiamiento que se concede por terceras personas para financiarse y no debe ser devuelto por el dueño de la Micro-Pyme que lo recibe, en donde estos deben tener una propuesta

atractiva e innovadora que permita la apertura a nuevos mercados, en donde los dueños de las organizaciones pueden destinarlos para el acrecentamiento de su organización, este generalmente se realiza cuando es relativamente nuevo en el mercado en el que actúa.

- Ángeles inversionistas: son empresarios que destinan parte de su capital para invertir en las Micro-Pymes y obtienen la devolución de su capital o una participación accionara dentro de la organización a cambio de la inversión, estos además no solo aportan un capital financiero sino además llevan consigo la experiencia y conocimiento profesionales, que es igual de necesario para obtener un buen rendimiento económico.
- Confirming: es una herramienta de financiación el cual consiste en que las Micro-Pymes delegan a una entidad financiera la gestión de pago a sus proveedores, el cual este servicio hace que pueda cobrar de manera precoz a la fecha de pago que se pactó, también lo puede hacer con los acreedores que delegan la gestión de pago a sus proveedores, este servicio tiene a colación que las facturas de sus acreedores se cobrará de forma anticipada dando un porcentaje por el servicio prestado y este precio lo deberá asumir el cliente en el primer caso y los acreedores en el segundo caso.

Gallardo Gallardo, Consol Torreguitart Mirada, y Torres Tomás , (2016) analizan que a partir de años anteriores el crowdfunding se presentó como una alternativa de financiación muy atractiva para la microempresas con el avance de las redes del servicio de internet, en la cual se requirió de recursos financieros a cambio de algun tipo de donación, recompensa o participación societaria con la finalidad de emprender nuevos negocios o proyectos específicos; debido a esto este sistema no solo permitió adquirir

recursos monetarios, si no también como campaña de publicidad de las compañías y un modo de aprobación en la calidad del emprendimiento. Las diferentes alternativas de Crowdfunding son:

- Crowdfunding de donación: el cual el inversionista cede el capital a un fondo perdido, por lo cual no recibirá ninguna forma de contraprestación, esto es visto generalmente en los proyectos de carácter social o humanitario.
- Crowdfunding de préstamo: en este tipo de financiamiento se obtiene una contraprestación monetaria, se debe devolver la inversión más un interés ya previamente fijados.
- Crowdfunding de recompensa: para este caso los aportantes al nuevo emprendimiento, al invertir dinero en la misma, pueden obtener los bienes o servicios que ofrece esta nueva organización en el futuro; también hay casos en donde a los inversores se les permite ser parte del proyecto.
- Crowdfunding de inversión: en este caso el ofrecimiento a los inversionistas por sus aportes monetarios, son acciones de la empresa, por lo cual van a formar parte de las decisiones de las organizaciones.

En cuanto a las entidades bancarias se puede apreciar que la banca pública de la Provincia de Corrientes busca financiar a las Micro-Pymes con una variada gama de servicios como ser financiar Capital de Trabajo, Compra de Ganado, compra-refacción y ampliación de locales comerciales, compra de equipamiento Agro-Industrial, adquisición de equipamiento de infraestructura, pago de aguinaldo de los empleados de las Pymes, descuentos de cheques, tarjetas de créditos, plazos fijos y a todo ello se suma la utilización del cheque electrónico, Banco de Corrientes (2020).

Infonegocios (2020), describe que las entidades bancarias privadas generan empréstitos para financiar a las Micro-Pymes en cuotas fijas, con una baja tasa de interés y en algunos casos con garantía FoGAR (Fondo de Garantía Argentino), que tiene como objetivo el fácil acceso a los créditos para pagos de salarios, aportes y contribuciones patronales y coberturas de cheques diferidos que realicen las entidades, las cuales deben estar debidamente en el registro Pyme.

En lo que se refiere al Mercado de capitales existe una variada gama de instrumentos financieros que las empresas pueden utilizar, Bolsa de Comercio de Buenos Aires, (2018):

- Obligaciones negociables: son bonos que equivalen a los valores de las deudas de las organización que las emiten, estan pueden estar garantizadas por las Sociedades de Garantía Reciproca (SGR), una entidad financiera o Fondos de garantías o las del régimen Pyme CNV, que surgen por los buenos balances que producen las mismas, emitiéndose sin garantía adicional.
- Pagaré bursátil: el cual deberá estar garantizado por una SGR o un fondo de garantía, tiene características similares al cheque de pago diferido aunque su plazo es mayor con un plazo que va de entre 180 días y hasta 3 años inclusive.
- Fideicomiso financiero: esta herramienta permite que varias Micro-Pymes en forma conjunta busquen financiación reduciendo los costos para los grupos de empresas o también lo pueden hacer de forma individual, permitiendo obtener activos ilíquidos en líquidos.

En la actualidad, se puede apreciar que han ido evolucionando las herramientas de financiación viéndose como una cualidad positiva ya que cualquier persona que tenga una Micro-Pyme puede valerse de recursos necesarios para solventar deudas, compras de activos fijos, saldo de deudas fiscales y mantención de un capital de trabajo, para acrecentar su nivel de producción y no solamente enfocarse a las herramientas tradicionales que tiene el sistema financiero, si no ver una posibilidad de inversión en estas nuevas herramientas que sean más beneficiosas para el ente.

Se observa que Centro Internacional de Investigación y Desarrollo (2020), describe que la economía mundial esta en plena crisis tanto humana, como social y también económica, debido a la crisis que ocasiona la pandemia del virus “COVID-19”, el cual todavía no se tiene una cuantificación del real daño que esta produciendo en materia social, política, económica y financiera en todos los países.

En cambio Terranova, Ocampo Ulloa, y Huilcapi Masacón (2020), analizan que el impacto que se puede ver con relación a esta pandemia que afecta a la sociedad en su actualidad constituyen volúmenes reducidos de producción a nivel global, alteraciones en los suministros y distribución de los productos o servicios a nivel global, sufriendo un impacto adverso en temas financieros y el mercado de valores a nivel global, esto consecuentemente traslada a mirar el modelo existente en la actualidad.

Los autores hacen hincapié en que es útil que se analice en este momento tomar decisiones estratégicas variadas, revisando minuciosamente el formato del negocio y hacia a donde va; más precisamente como afecta esta situación compleja en el mercado en que está situada y las posibilidades de un crecimiento dentro de la misma con la variantes que se le haga desde las estrategias a utilizar, los métodos, las formas que tienen las organizaciones.

Los autores Terranova, Ocampo Ulloa, y Huilcapi Masacón (2020), observan que las pymes son las primeras que están afectadas por esta situación extraordinaria, además de la poca capacidad de financiamiento que tienen, pero no todo es negativo ya que una nueva y mejorada planificación puede denotar un quiebre para mantener su solvencia y el despegue que necesitaba para un éxito en términos económicos, sociales y de gestión o el quiebre definitivo de ésta .

Es posible destacar que el Estado, mediante políticas que palien la situación a las empresas en general pero más específicamente a las pymes, tratan de sobrellevar la Pandemia, según los lineamientos del gobierno de turno y la capacidad con que cuenta en materia económica para todas las organizaciones en su conjunto y en el mercado en que interactúan.

A partir de la presente investigación se tiene en cuenta las limitaciones que tienen las pymes familiares en este contexto de difícil acceso para la toma de empréstitos convenientes en términos económicos, financieros y estratégicos en la toma de decisiones en las organizaciones, y que sea ventajoso para mantenerse en el mercado o poder expandirse en el largo plazo.

El autor Di Pace (2019), analiza que generalmente existe una alta tasa de porcentaje de las Micro-PyMes que se financian con su propio rendimiento ya sea a través de los beneficios de sus operaciones comerciales habituales, ingreso de nuevos socios a las organizaciones y operaciones no habituales de las mismas como ser venta de activos fijos, generan rendimientos financieros en plazos fijos, entre otros. También existe como segunda fuente el crédito bancario, aunque fue decreciendo con las crisis que sucedió en el año 2008-2009.

Di Pace (2019), describió que en tercer escalón se encuentra, otra forma de financiamiento a través de los diversos programas públicos, por medio de los créditos de fomento que los gobiernos nacionales y provinciales emplean, y el financiamiento que obtienen de los proveedores se encontraría en un cuarto lugar. Agravándose lo expresado por el autor con la crisis de 2018 con la política monetaria que disminuyó la calidad de las carteras crediticias.

También observa Di Pace (2019), que con la premiante situación en la cuales estaban las Micro-Pymes muchos proveedores de las mismas implementaron algunas maniobras para ayudar a las mismas como ser el aumento de la entrega de bienes para la venta, insumos necesarios para disminuir el costo del flete, incrementar la extensión en el tiempo del pago de deudas como forma de ayuda para paliar la situación acuciante.

Se observa que las Micro-Pymes buscan generar diversas maniobras de gestión que le permitan poder solventarse en el tiempo y a su vez elegir eficazmente alguna herramienta de inversión, esto ayudado por los inversores que buscan que los entes generen confianza para suministrar los fondos necesarios para que se desempeñen sin ningún problema.

Mendoza, Rojano Alvarado, y Salas Solano, (2016) analizan que los dueños de las Micro-Pymes deben tener una visión con un pensamiento estratégico y una visión ajustada a la realidad de sus contextos. Para ello deben de aplicar los nuevos conocimientos y formas de inversión que se presentan, y con la evolución de la tecnológica ésta se transforma en una oportunidad para asimilar y maximizar las formas de inversión con que cuentan las mismas.

Por todo lo mencionado anteriormente se plantea el interrogante de ¿Cómo escoger de manera eficiente un plan financiamiento que sea aceptable para las empresas

familiares en la ciudad de Corrientes?, ¿Realmente los miembros de las empresas familiares conocen todos los tipos de financiamiento que se pueda obtener en la localidad?

Y además ¿Cuál es el momento apropiado en el que se debe financiarse con recursos de terceros? El mismo plantea un análisis estructural de mucha importancia y a la cual debemos de analizar teniendo en cuenta además de una crisis económica que se está enfrentando una pandemia a nivel mundial que también afecto el normal desempeño de las todas las actividades económicas.

Es por ello que se puede analizar que el objetivo general que plantea estos interrogantes constituye en: Describir las herramientas de financiamiento más convenientes para las Micro-Pymes familiares de la provincia de Corrientes en el actual contexto de inestabilidad que las afecta.

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

- Identificar las formas de financiamiento de las empresas familiares que surgen en el contexto económico local.
- Considerar las diferentes alternativas con las que cuentan las empresas familiares al momento de recurrir a alguna fuente de financiamiento pública o privada en la ciudad de Corrientes.
- Analizar las diferentes herramientas de financiamiento innovadoras de acuerdo al sector donde desarrollan para cada Micro-Pymes de la Ciudad de Corrientes analizada como solución alternativa en contexto de inestabilidad.

Métodos

Diseño

La investigación propuesta tiene un alcance descriptivo, por medio de estudios de estudios de casos, el cual se administró a través marcos teóricos o documentales del financiamiento de las empresas familiares en contextos de crisis. Se tuvo un enfoque cualitativo.

En cuanto al diseño se puede describir que es no experimental ya que no se manipulan las variables, solo se observan mediante los fenómenos descritos en la documentación seleccionada; el tipo de investigación es transversal o transaccional debido a que recolectan los datos en un momento único en el tiempo y es dable destacar que puede configurarse como una referencia para estudios posteriores respecto a este asunto.

Participantes

La población se compone de las Micro Pymes en la Ciudad de Corrientes, en la Provincia de Corrientes.

Se obtuvo un muestreo aleatorio no probabilístico por conveniencia, voluntario, donde se localiza la investigación en 5(cinco) empresas de la ciudad descripta con anterioridad, esta muestra se da por que la cantidad de habitantes superan los 30.000 habitantes, ascendiendo los mismos a 399.202 habitantes según datos actualizados al 2020.

La muestra seleccionada se diversifica en los siguientes rubros: la primer muestra una panadería siendo una sociedad que se dedica a elaboración de panificados, cuenta con una trayectoria de 15(quince) años y se encuentra en la primera generación transcurriendo a la segunda generación, actualmente trabaja el dueño fundador, pero enseñando a sus

hijos las funciones básicas de la organización y los aspectos centrales de ésta; cabe destacar que el dueño fundador planificó el proceso de traspaso de la organización por partes, y cuenta con 10 empleados.

La segunda muestra se dedica a la producción y elaboración de cerveza artesanal transcurriendo su primer año de vida, fundándose en el año 2019, el dueño fundador es el que realizó la descripción la organización y como obtiene financiamiento para su emprendimiento; cuenta con un solo empleado.

La tercera muestra se dedica a la compra y venta de calzados, tiene una trayectoria de 27 (veintisiete) años de vida, encontrándose el dueño fundador todavía al mando de la organización, pero transfiriéndole los conocimientos de las actividades realizadas a sus hijos para que estos continúen con la organización; trabaja en el ente un solo empleado.

La cuarta muestra se dedica a la compra-venta y reparación de celulares, el cual la creó mediante su dueño fundador, se constituyó en el año 2002, contando con 18 (dieciocho) años en el rubro, el mismo se encuentra al frente de la organización, cuenta con un solo empleado.

La quinta muestra se dedica a la fabricación y venta de quesos, creado por el padre fundador en el año 2002, contando con 18 (dieciocho) años en el rubro, traspasando a su hijo pasando así ya la segunda generación, en el cual está trabajando la madre del dueño actual y el hermano de este.

Para iniciar este proceso de investigación fue de suma importancia describir el alcance, el diseño y los objetivos del estudio y el para que de la información que los integrantes del estudio proveen, debido a la situación que estamos viviendo en la actualidad hubo un primer acercamiento mediante correos y la utilización de la aplicación WhatsApp para obtener el consentimiento firmado (Anexo I) para cada uno de los

integrantes en donde se ve reflejado la confidencialidad tanto de los datos personales como de sus respectivas empresas, las mismas se guardaran vía mail o vía WhatsApp hasta concluir el desarrollo de la investigación, la cual una vez acumulado los datos para transformarlos en información estas se destruirán, sabiendo que en cualquier momento del proceso del análisis pueden decidir su salida.

Instrumentos

Se contactó a las cámaras empresarias de la provincia de Corrientes y a personas cercanas que tienen alguna relación, en pymes u organizaciones de algún tipo societario.

Para el análisis se indagó en la crisis que se produce en el contexto y como las organizaciones enfrentan las mismas, llegado el caso que necesiten financiación externa como pueden obtenerlo y mediante a quienes pueden requerirlo, teniendo en cuenta sus experiencias personales y si cada uno de las empresas encuestadas conocen a fondo las formas de financiación tanto de la esfera privada como de la esfera pública.

Es por ello, que se desarrolló un análisis cualitativo, utilizando documentación recogida en libros académicos, recortes periodísticos, informes, mediante buscadores como Google Académico, Scielo, y Repositorios de Universidades, páginas del Gobierno nacional y páginas del Gobierno de la provincia de Corrientes y de la Municipalidad de Corrientes.

Para empezar a hacer los registros de datos y obtener la información necesaria se utilizó estudios de casos y entrevistas (Anexo II) que profundizaron a la investigación. Las entrevistas cuentan con preguntas abiertas y cerradas, siendo estas semiestructuradas, el cual se realizó para tener un acercamiento de la información requerida para el análisis de esta.

Las entrevistas fueron enviadas a través del correo que se proporcionó y la utilización del programa WhatsApp; debido a que en la situación que se encuentra la provincia de Corrientes, solamente las personas que están autorizadas pueden concurrir a sus trabajos, debiendo realizar el aislamiento social y preventivo que el Gobierno Nacional y el provincial dispusieron, las conversaciones que se fueron dando mediante la aplicación de WhatsApp fueron digitalizadas para posteriormente ser transcritas para obtener la datos a procesar de los mismos .

Análisis de datos

El análisis que se realizó fue cualitativo, buscando obtener datos que se procesarán para obtener información, y que respondieran a las preguntas que se describen más arriba, generando así contenido de conocimiento, para una base de datos de otras investigaciones que se fueran a producirse en otro momento.

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

- Se realizó con el programa Word 2016 una descripción de los datos obtenidos de las organizaciones encuestadas para luego destruir debido al acuerdo del consentimiento firmado.
- Se obtuvo una reseña histórica de la organización encuestada para tener el contexto en el cual está inserta la misma.
- Se hizo hincapié en la encuesta proporcionada a cada uno de los objetivos o problemáticas planteadas, analizando y desglosando los datos para transformarlos en información pertinente a lo planteados al inicio.

Resultados

A partir de las entrevistas que se fueron realizando se apreció los siguientes datos, los que permitieron responder los distintos objetivos específicos planteados.

Financiaciones más utilizadas de las Micro-Pymes

Tabla 1: Modos de financiación más utilizadas

Muestras	Formas de financiación Bancaria Pública y Privada						Formas de financiación no Bancarias			
	Adelanto en Cuenta Corriente	Préstamos con garantía real	Préstamos Personales	Tarjeta de Créditos	Descubierto bancario	Cheques bancarios	Préstamos de familiares y/o Acreedores.	Sociedad de Garantía Recíproca	Créditos de los Proveedores	Ahorros de la organización
Muestra 1	No	No	No	Si	No	No	No	No	Si	Si
Muestra 2	Si	No	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si
Muestra 3	Si	Si	Si	Si	No	No	No	No	Si	Si
Muestra 4	Si	No	No	Si	Si	No	Si	No	Si	Si
Muestra 5	Si	No	Si	Si	Si	No	No	Si	Si	Si

Fuente: Elaboración propia en base a las encuestas realizadas septiembre del año 2020.

En la tabla 1 se pudo apreciar que todas las organizaciones encuestadas utilizaron tarjetas de créditos del Banco de Corrientes para obtener recursos por sus bajos costos financieros; una sola organización requirió un préstamo con garantía real, el cual no llegó a concretarse debido a la falta de requisitos solicitados por el banco; además solo dos empresas han seleccionados préstamos personales y a una de ellas se le ha otorgado solamente el empréstito, respecto a la Micro-Pyme que le fue otorgado pudo seleccionar un empréstito de una entidad privada y otro del estado provincial al inicio del año corriente.

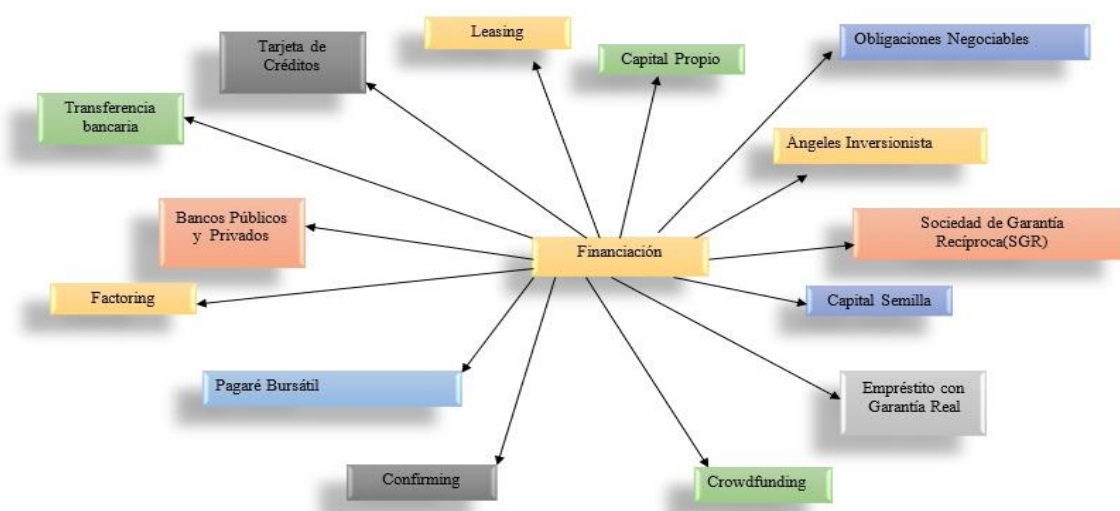
Según lo manifestado por las empresas estas indicaron, que piden a los bancos adelantos en cuenta corrientes que, aunque se paguen intereses importantes se hace necesario para obtener fondos líquidos a corto plazo, y si es posible adquirir el mayor

monto de descubierto bancario que la entidad les otorgue para hacer frente a las obligaciones que se le presenten.

Generalmente en lo que respecta a financiación por fuera del sector bancario estas sostuvieron que prefieren utilizar los ahorros de la organización y todas las organizaciones acuden a créditos de los proveedores para la compra de insumos o de mercadería; en muy pocos casos piden financiación con algún familiar que les proporcione una parte o el total de los recursos monetarios, para capital de trabajo; además solo una Micro-Pyme tienen conocimiento sobre la Sociedad de Garantía Recíproca (SGR).

Alternativas de financiamiento en la Ciudad de Corrientes

Figura 1: Herramientas de Financiación en la Capital de Corrientes



Fuente: Elaboración propia en base a los datos recabados.

Al momento en que realizan la elección de alguna de las formas de financiación, analizan los riesgos que pueden soportar sus organizaciones.

Según las apreciaciones vertidas por los empresarios en el momento de realizar alguna elección de las formas de financiación, las Micro-Pymes analizan los riesgos que pueden soportar sus organizaciones esta puede ser de tipo de endeudamiento bancario u

otros proveedores no financieros de crédito; obtención de recursos del círculo íntimo de los dueños de organizaciones, estas dos últimas conllevan mayores riesgos, ya sea de corto o largo plazo debido a los altos costos e informalidad con respecto a las condiciones de los mismos.

De acuerdo a las diferentes alternativas presentadas en la figura 1, solamente una Micro-Pyme utilizó a la Sociedad de Garantía Recíproca para financiarse en el inicio del año 2020 como alternativa de obtener recursos, las demás utilizaron las formas tradicionales indicadas en la tabla 1 para el giro normal de sus actividades.

Por lo cual se ve en este tipo de empresas la falta de conocimiento o de innovación en cuanto a distintas formas de ingresar capital para invertir en el desarrollo y crecimiento en el mercado donde actúan independientemente de las condiciones macroeconómicas de la actualidad.

Herramientas de financiamiento no tradicionales

Figura 2: Nuevas alternativas de financiación



Fuente: Elaboración propia en base a los datos recabados.

Luego de la investigación y tomando las características de las Micro-pymes encuestadas se puede aplicar en las mismas las siguientes herramientas de financiación, que se fueron surgiendo en los últimos años, las cuales son:

Facturas electrónicas descontadas permite obtener un financiamiento a corto plazo que genera un rendimiento de bajo riesgo para las Micro-Pymes que puede ser utilizadas para todas las encuestadas. Esta forma de financiamiento se concretó a través de la Ley N°27.440 sancionada en mayo del 2018.

El en caso que quiera descontar el vendedor (Micro-Pyme) alguna factura y que el pago sea a crédito al comprador (empresas o inversores), este podrá elegir si quiere cobrar por adelantado esta factura o esperar al cobro por parte del vendedor. Si selecciona lo primero la AFIP notifica al receptor de la emisión de la factura electrónica, el cual este transferirá a la caja de valores y este depositará el dinero en la cuenta del vendedor.

Otra forma de financiamiento que no lleva mayores costos ya que el valor de la tasa es menor a lo que se genera en una entidad bancaria, además no paga comisiones para hacer la operatoria, produciendo que cuantas más veces se utilice este formato sea para el vendedor más atractivo porque descontarán a una tasa mejor que veces anteriores.

La utilización del cheque electrónico o Echeq es otra forma de financiación que las todas las micro Micro-Pymes encuestadas, pueden utilizar como forma de simplificar sus operaciones y reducir sus costos, ya que se deposita en las cuentas corrientes mediante el uso del Homebanking; esta forma de financiación fue hecha por las autoridades monetarias del país que tiene una vigencia desde el 1 de julio de 2019, el cual circulará por medios puramente electrónicos, tienen las mismas características que un cheque común, pero al reducirse en sus costos esto aumenta la financiación de las Micro-Pymes.

También existe las obligaciones negociables en el mercado de valores, las cuales pueden utilizar las Micro-pymes, esta forma de financiamiento no es accesible para todas las Micro-pymes encuestadas, por las características que presenta, las que se encuadraría para obtener estos recursos sería la de la muestra 1 y 5 , ya que la CNV dictaminó

mediante la Resolución General N° 696, en la cual permite el acceso de las Micro-Pymes a la obtención de recursos a través del mercado de capitales en junio de 2017, para esto deben cumplir las normas bajo la órbita de la Comisión nacional de Valores y las obligaciones negociables emitidas serán simples y no convertibles en acciones, debe tener una garantía brindada por sociedades de garantía recíproca, fondos de garantías o entidades financieras, las mismas deben ser documentadas mediante un certificado global y solo podrán ser adquiridas por subasta o licitación pública a través de inversores calificados según las normas de la comisión Nacional de Valores, haciendo que se reduzcan los costos financieros en comparación con las fuentes de financiamiento tradicional.

Otra alternativa es el fideicomiso financiero, el cual se reglamenta mediante la ley N° 24.441 y se encuentra bajo la normativa de la CNV, impulsado desde Julio de 2020, para aplicar a proyectos de startups, el cual por las características, pueden utilizar esta herramienta las muestra 2 y 4 debido a que impulsaría al giro normal de sus actividades, en la operación tenemos al fiduciante delega determinados bienes de su patrimonio a otra llamada fiduciario el cual administra de la mejor manera en beneficio de otro denominado fideicomisario o beneficiario, permitiendo reducir los costos financieros.

Por último se puede hacer referencia a otra forma de financiamiento que es el denominado pagaré bursátil, que se empezó a aplicar a finales de 2015, siendo esta una emisión de deuda el cual el plazo varía entre los 180 días a 3 tres año, se emite sin la identificación del beneficiario, pero deberá ser endosado en favor de alguna entidad autorizada por la Comisión Nacional de Valores a solicitud del depositante, debe tener un aval de una SGR y el monto mínimo requerido es de \$100.000, por sus características todas las Micro-pymes que pueden adquirir esta forma de financiación.

Discusión

Esta investigación fue abordada para analizar y delinear los instrumentos financieros adecuados para las Micro-Pymes de la Ciudad de Corrientes en el año 2020, este trabajo permite que se genere un análisis por parte de los dueños de las organizaciones hacia otras formas de financiación que puede ser conveniente para las mismas, y que no afecte los ingresos habituales de estas. Para ello se plantea durante la investigación varios interrogantes con respecto a esta temática.

En cuanto al primer interrogante planteado en este estudio, que es la selección de un plan de financiamiento para las Micro-Pymes; se puede observar al momento de financiarse las mismas, eligen aquellas sean posibles de alcanzar, siendo que en algunas oportunidades estas no son las primeras consideradas por las Micro-Pymes ya sea por calificación crediticia o por algún requisito faltante en ese momento que necesitan las mismas.

En lo que respecta al segundo interrogante en cuanto a conocimientos de todas las formas de financiación existentes en la localidad, se observa a través de la investigación que se elaboró que las Micro-Pymes aplican aquellas formas de financiación a las que están acostumbradas habitualmente no teniendo en cuenta, el arco de posibilidades fuera de los mercados cotidianos, por lo cual se puede distinguir el desconocimiento de las Micro-Pymes sobre el mercado de capitales para financiarse a un costo bajo y un alto riesgo.

En el último interrogante planteado el cual se refiere al momento de la toma de créditos, se puede observar que particularmente en el año 2020, es aconsejable tomar deudas en pesos y cuotas fijas, ya que en términos reales la deuda se va licuando debido a la devaluación que se produce en la economía actual, debido al aumento generalizado

de los precios, por lo cual es momento de iniciar proyectos siempre y cuando no afecten al normal desenvolvimiento del negocio.

En relación al primer objetivo se puede apreciar, que los dueños de las Micro-Pymes encuestadas buscan resguardarse en primera medida con los resultados de sus operaciones habituales y luego en las operaciones de financiación que conocen habitualmente dentro del sistema bancario (descubierto bancario, adelanto en cuenta corriente, tarjetas de créditos, préstamos personales, cheques bancarios), buscando que estos sean de corto plazo, esto se verifica en las apreciaciones del autor Di Pace (2019), con lo plasmado en la revista InfoPyme .

Para buscar una financiación a largo plazo algunas de las Micro-pymes encuestadas recurren a las entidades bancarias tanto públicas como privadas, siendo que muchas veces no pueden obtener el empréstito que piden en cuanto al monto, debido a la falta de información que las entidades bancarias requieren o deben acudir con avales para poder obtener esta financiación, según los datos recabados de las mismas; esto se demuestra en las expresiones del autor Di Pace (2019), el cual analiza que después de la investigación de financiación propia se vuelcan a buscar herramientas en el sistema bancario con créditos de fomento mediante avales tanto del sistema público como del privado.

Por último, se puede observar que todas las organizaciones encuestadas buscan refinanciarse con sus proveedores habituales alargando la fecha de pago para generar la rentabilidad necesaria para cumplir con la cancelación de sus obligaciones en el giro normal de las actividades que realizan cada una de ellas, según los resultados obtenidos, también se encuentra en manifestaciones del autor Di Pace (2019), el cual coloca en su clasificación de forma de financiamiento a este en último lugar.

En relación al segundo objetivo se puede apreciar que en la ciudad de Corrientes existen variadas gamas de herramientas de financiación, tanto de las formas habituales con el giro normal de las actividades de las Micro-Pymes y las fuentes de financiación del sistema bancario, que son conocidas por las organizaciones encuestadas.

También se encuentran disponibles herramientas de financiación en el Mercado de Capitales, el cual no es muy conocido por los dueños de las Micro-Pymes encuestadas, viendo en estos mercados la posibilidad de financiar al ente ya que las mismas son entidades especializadas en la materia; tal como lo afirma Rojas (2017), partiendo de los ingresos personales obtienen la primer financiación para sus negocios, las cuales luego evalúan a fin de generar rentabilidad con el proyecto o la utilización de esos recursos, teniendo en cuenta el riesgo de la misma, de acuerdo al tiempo de vida en que se encuentra las Pymes, aquellas que se encuentran más afianzadas en sus mercados pueden llegar a recurrir al Mercado de Capital y el Mercado Financiero que son entidades que buscan ver la viabilidad de financiar a las Micro-Pymes, ya que realizan un análisis sobre los bienes y las obligaciones de los entes que deseen financiarse.

En el mismo sentido de los dichos de la autora precedente también se corrobora que la posibilidad de poder financiarse en estos mercados depende de los inversores que estén dispuesto a correr el riesgo, en contra parte también tenemos como se dijo anteriormente la posibilidad de utilizar estos recursos viene aparejada con el costo del servicio del intermediario necesario para poder operar en los mismos.

También se puede apreciar en palabras de los autores Barrantes Gomes Sánchez y Vélez Fonseca que las diferentes Micro-Pymes realizan distintas formas de financiarse en sus operatorias habituales, teniendo en primer lugar la utilización de sus ganancias en reinversiones para su negocio.

Además, a través de sus conocimientos las Micro-Pymes como describe el autor Di Pace (2019) obtuvieron la ayuda que proporciono el gobierno nacional a través de Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción (ATP) y las líneas de créditos a tasa subsidiada a través de Aportes No Reembolsables (A.N.R.), según lo indicaron las organizaciones encuestadas. Sumado a lo anterior, mencionaron que utilizaron las fuentes de financiación descritas con anterioridad, para la obtención de activos fijos, bienes de cambio, maquinarias para la utilización en el proceso productivo y la generación de productos y servicios para la venta.

Las Micro-Pymes al encontrarse en una situación de compleja en contexto de encierro por la crisis sanitaria que atravesó al momento de analizar estos resultados tuvieron que reinventarse en la forma de hacer llegar sus productos a los clientes habituales y potenciales, para ello recurrió a venta on-line como ser Pedidos ya, *Facebook*, *Delivery*, *Instagram*, diarios digitales entre otros para el ingreso de los recursos habituales, no solo la forma de venta se reinvento sino que, la formas de cobranza tuvieron el surgimiento de las billeteras virtuales y electrónicas.

Finalmente, en el tercer objetivo el cual es encontrar alguna herramienta de financiación original que mejore la productividad de estas, se puede poner a consideración de las mismas las opciones del mercado de capitales como lo indica Bolsa de Comercio de Buenos Aires, (2018), ya que estas opciones son nuevas herramientas de gestión financieras y desconocidas la ofertas de las mismas, se tiene en cuenta la viabilidad de acceso con que cuentan las Pymes estas opciones un bajo costo en un mercado no habitual para las mismas.

Al igual que lo mencionado por los autores Terranova, Ocampo Ulloa, y Huilcapi Masacón (2020), se pudo verificar a través de las diferentes líneas de financiamiento que

se propuso desde los mercados de capitales facilitar las operatorias mediante la flexibilización del ingreso de las Micro-Pymes que habitualmente no utilizan estos canales para la obtención de recursos y que pueden generar formas rentables de inversiones, creando así diversidad en las distintas carteras, aunque esto está lejos de volverse habitual, debido a la sinergia de la pandemia van surgiendo otras fuentes no tradicionales que son accesibles pero aún desconocidas para las Micro-Pymes.

Debido a que en las Pymes encuestadas se corroboró que utilizan las herramientas de forma tradicional, además que para estas deben tener un mayor grado de manejo y comprensión en la operatoria habitual, por lo cual sería recomendable obtener ayuda de un profesional en la materia para poder utilizar y producir rentabilidad mediante la utilización de estos mecanismos.

Otro aspecto a tener en cuenta debería ser el aplicar un sistema de información contable adecuada al tamaño de las Pymes en general, para poder tener de forma actualizada las diferentes operaciones que se van produciendo y de esa manera tener un diagnóstico cuando necesita financiar para mantener el negocio poder realizar proyectos alternativos que generen ingresos genuinos sin erogaciones que perjudiquen el giro habitual de la empresa.

Con respecto a las limitaciones y fortalezas de la investigación, en relación a lo primero el tamaño de la muestra es relativamente chico, no pudiendo universalizar los resultados obtenidos debido a que se realizó Micro-Pymes de la Ciudad Capital de la provincia de Corrientes, siendo que esta debió aplicarse a una mayor cantidad de empresas de los distintos rubros para conocer el pensamiento financiero que se aplica en la localidad; e inclusive teniendo como limitación el no poder desplazarse dentro de los límites de la capital debido a las restricción de circulación de todo aquel que no fuera

personal esencial como trabajadores de la salud, de seguridad pública, alimentos entre otros.

Por otra parte, existe otra limitación debido a las experiencias personales por parte de los encuestados se puede dar un sesgo subjetivo, ya que en este año de pandemia a cada Micro-Pyme se agudizan los problemas financieros debido a la escases del mismo.

Otra limitación que posee la investigación quedo delimitada a la información proporcionada través de los distintos buscadores como el Google Académico, Scielo, Dialnet, entre otros; además de la información recabada mediante las encuestas que se realizaron a las distintas Micro-Pymes que no fue lo suficientemente amplia debido a que no se pudo desarrollar con mayor profundidad que la deseada, ya que se realizaron de forma virtual por la situación de Pandemia y la plataforma de información es limitada en cuanto los datos buscados para luego poder ser procesados de acuerdo a los objetivos planteados en este trabajo.

Otra desventaja, es que al tratarse de un análisis muy subjetivo puede perderse cierta fidelidad en los datos recabados y también se vio afectado la forma de la búsqueda de datos para procesarlo en información debido a que la misma fue realizado a través de medios electrónicos no pudiendo realizarlas de forma presencial para poder recabar más información o una mejor apreciación de los dichos del encuestado. Estos obstáculos se deben tener en cuenta para contrastar con resultados de otras investigaciones que aborden esta temática.

Otra limitación que se tuvo durante el transcurso de la investigación fue el tiempo acotado para la realización de este trabajo final de grado, ya que los datos recabados no son suficientes para producir un criterio general del estudio realizado.

Las fortalezas de la misma que se puede establecer son, por un lado, que los resultados obtenidos no discrepan sobre los que los autores refieren en cuanto a cómo seleccionan las herramientas de financiación los dueños de las Micro-Pymes.

Otra fortaleza del trabajo es que propicia nuevos datos, que son herramientas para la base de futuras exploraciones sobre la temática abordada, permitiendo el logro de oportunidades para las Micro-Pymes.

Otra ventaja fue el constante acompañamiento del profesor tutor de cátedra, que al momento de realizar las diferentes entregas se pudo subsanar las desviaciones que se produjeron durante la realización de la investigación, permitiendo así una visión completa y general del tema abordado.

No dejando de mencionar dentro de las fortalezas que tiene este trabajo, el instrumento que se utilizó, las cuales consisten en entrevistas dadas a los encuestados fueron con preguntas abiertas mayormente que permitieron poder expresarse con sus respuestas, pudiendo procesar los datos en información al momento de ser analizadas.

A partir de todo lo expresado se pudo concluir que las Micro-Pymes analizadas pueden exhibir la forma en que utilizan sus herramientas de financiamiento en el transcurso del tiempo, teniendo como primera premisa el financiamiento con sus propios recursos aventajándose con respecto a las formas de financiación externas por el tiempo de tramitación de cada paso a realizar y el costo que estas conllevan.

Aunque con la crisis en el que está inserto el país se les hace difícil obtener el financiamiento requerido, todo esto por la incertidumbre económica que afronta el país; es por esto que buscan diversas formas de financiarse en este contexto; en función de todos los autores analizados se puede destacar que existe nuevas y novedosas formas de financiamiento que las Micro-Pymes no conocen, y existiendo una concordancia entre los

autores analizados y los resultados obtenidos, tratando de poner en conocimiento de las nuevas formas de financiación con este trabajo, y dando una base para futuras investigaciones sobre la temática analizada.

Por todo lo expuesto anteriormente, también se puede observar que el estado debe ser un órgano rector, actuando de intermediadores entre las Micro-Pymes y el Mercado financiero, a fin de flexibilizar los instrumentos para abastecerse de recursos en forma inmediata y con una burocracia reducida, a fin de reducir los tiempos de espera para el desembolso del crédito requerido, para destinarlo a los diversos proyectos a realizarlo la supervivencia de la organización.

Por último, se puede recomendar generar formas de capacitar el empresariado en general sobre las temáticas abordadas en esta investigación, en especial en aquellas que recién se insertan como las *star ups* las cuales presentan las mismas dificultades al iniciar sus negocios y afectan negativamente a la idea emprendedora, ya que esas experiencias no tan buenas hacen dudar para realizar el emprendimiento; ya que la misma se inserta en la comunidad de boca en boca.

Referencias

Banco de Corrientes. (2020). *Banco de Corrientes*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2020, de Línea PyME: <https://www.bancodecorrientes.com.ar/sitio/seccion.php?id=104&tokenp=6ddab95e137168004a617d7b876a3a70>

Barrantes Gómez Sánchez, R. L., & Vélez Fonseca, C. (2 de Noviembre de 2017). *Mecanismos de financiamiento en las Pymes del sector textil del emporio comercial de Gamarra y las principales barreras que presentan para poder acceder a ellas*. Lima, Perú: Universidad Peruana de Ciencias Aplicada(UPC). Recuperado el 17 de Octubre de 2020, de https://repositorioacademico.upc.edu.pe/bitstream/handle/10757/623432/Barrantes_gr.pdf?sequence=5&isAllowed=y#page=41&zoom=100,114,344

Bermudez Salamanca, A. D., Nieto Mora, D. E., & Martinez Rodriguez, D. G. (Diciembre de 2018). Universidad Santo Tomás. *Decisiones para las Disminución del Impacto de la Crisis Argentina*. Bogotá, Bogotá, Colombia: Pregrado Administración de Empresas. doi:<http://dx.doi.org/10.15332/tg.pre.2020.00069>

Bolsa de comercio de Buenos Aires. (2018). *Bolsa de comercio de Buenos Aires*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2020, de Instrumentos: <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/instrumentos/>

Candia Menor, M. A. (17 de Enero de 2020). Universidad “Cesar Vallejo”. *Estudio correlacional entre la Gestión, Formalización y el Desarrollo de las Mypes del Distrito de San Juan de Lurigancho*. Lima, Lima, Perú: Colecciones Lima este. Recuperado el 26 de Agosto de 2020, de <http://repositorio.ucv.edu.pe/handle/20.500.12692/40794>

Centro de Internacional de Investigación y Desarrollo. (17 de Junio de 2020).
 Centro Internacional de Investigación y Desarrollo. (I. Díaz sabán, E. M. Acosta, & P. Arrieta, Edits.) *CIID The Journal*, 1(1), 28-41. Recuperado el 23 de Agosto de 2020, de Cultura organizacional y Sustentabilidad empresarial en las Pymes durante crisis periodos de confinamiento social: <https://ciidjournal.com/index.php/abstract/article/view/40>

Di Pace, D. (11 de Junio de 2019). *INFOPYMES*. (J. L. Atencio, Editor, C. Rivero, Productor, & INFOPYMES) Recuperado el 17 de Octubre de 2020, de El Dilema del Financiamiento de las PYMES: <https://www.infopymes.info/2019/06/el-dilema-del-financiamiento-de-las-pymes/>

Gallardo Gallardo, E., Consol Torreguitart Mirada, M., & Torres Tomás , J. (2016). *¿Qué es y cómo gestionar el crowdfunding?* Barcelona, España: UOC. Recuperado el 3 de Noviembre de 2020, de <https://books.google.com.ar/books?id=IPK2DQAAQBAJ&pg=PT7&dq=crowdfunding&hl=es&sa=X&ved=2ahUKEwjHpvyjuOLrAhWgJLkGHcsJDm8Q6AEwAnoECAMQAg#v=onepage&q=crowdfunding&f=false>

González, R. S. (2016). Acceso al financiamiento Pyme en Argentina : características de la gestión interna de las empresas que dificultan su entrada al mercado de créditos bancarios : ¿de qué manera puede colaborar una Sociedad de Garantía Recíproca para facilitar la obtención d. Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina: Universida Torcuato DiTella. Recuperado el 17 de Octubre de 2020, de https://repositorio.utdt.edu/bitstream/handle/utdt/10968/MPP_2016_Gonza%cc%81lez.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Infonegocios. (13 de Abril de 2020). Los 4 grandes bancos privados argentinos ya otorgaron \$22.000 millones a pymes (tasa 24% y recién van un tercio de sus líneas). *Los 4 grandes bancos privados argentinos ya otorgaron \$22.000 millones a pymes (tasa 24% y recién van un tercio de sus líneas)*. Recuperado el 4 de Noviembre de 2020, de <https://infonegocios.info/nota-principal/los-4-grandes-bancos-privados-argentinos-ya-otorgaron-22-000-millones-a-pymes-tasa-24-y-recien-van-un-tercio-de-sus-lineas>

Mendoza, D. L., Rojano Alvarado, Y., & Salas Solano, E. (17 de Noviembre de 2016). El Pensamiento Estratégico Como Herramienta De Innovación Tecnológica En Las Pymes. *El Pensamiento Estratégico Como Herramienta De Innovación Tecnológica En Las Pymes*. Guajira, Riohacha, Colombia: Universidad de la Guajira. Recuperado el 17 de Octubre de 2020, de https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2870488

Rodríguez Rodríguez, E. A., & Parra Sacristán, D. S. (16 de Junio de 2020). Corporación Universitaria Minuto de Dios. *Herramientas de Financiación para MiPymes en Colombia*. Bogotá D. C., Bogotá D. C., Colombia: Corporación Universitaria Minuto de Dios. Recuperado el 18 de Octubre de 2020, de <https://repository.uniminuto.edu/handle/10656/10331?show=full>

Rojas, L. (Julio de 2017). Situación del Financiamiento a Pymes y Empresas Nuevas en América Latina. (A. Navarro, Ed.) *Banco de Desarrollo de América latina, 1*, 14-18. Recuperado el 4 de Septiembre de 2020, de Situación del financiamiento a Pymes Empresas Nuevas en América Latina: <http://scioteca.caf.com/handle/123456789/1076>

Romero, C. j. (2016). Financiamiento de las micro, pequeñas y medianas (mipyme) en Colombia. Bogotá, Colombia: Universidad de los Andes Colombia. Recuperado el 17 de Octubre de 2020, de <http://biblioteca.uniandes.edu.co/acepto201699.php?id=10729.pdf>

Terranova, K. T., Ocampo Ulloa, W. L., & Huilcapi Masacón, N. Ú. (1 de Julio de 2020). Impacto del COVID-19 en la planeación estratégica de las pymes ecuatorianas. (L. S. Pacheco, Ed.) *Recimundo-Revista Científica Mundo de la Investigación y el Conocimiento*, 4(3), 76-85. doi:10.26820/recimundo/4.(3).julio.2020.76-85

Anexo

Anexo I: Documento de consentimiento informado

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 la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por **CABRERA, Lucas Martín**, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio **es con fines académicos para poder realizar mi Tesis Final de Graduación.**

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente **25** minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado.

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

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

Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por **CABRERA, Lucas Martín**. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es **con fines académicos para poder realizar mi Tesis Final de Graduación.**

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente **25** minutos.

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

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a **La Universidad SIGLO 21.**

Nombre del Participante

Firma del Participante.

Fecha.

Anexo II: Encuesta

1- Nombre de la organización en la que se encuentra:

2- Relación laboral en la organización:

3- Nivel educativo:

- | | |
|--------------------------|-------------------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Primario Incompleto |
| <input type="checkbox"/> | Primario Completo |
| <input type="checkbox"/> | Secundario Incompleto |
| <input type="checkbox"/> | Secundario Completo |
| <input type="checkbox"/> | Terciario, Universitario Incompleto |
| <input type="checkbox"/> | Terciario, Universitario Completo |

4- Rama del negocio:

- | | |
|--------------------------|---------------------|
| <input type="checkbox"/> | Construcción |
| <input type="checkbox"/> | Servicios |
| <input type="checkbox"/> | Comercio |
| <input type="checkbox"/> | Industria y Minería |
| <input type="checkbox"/> | Agropecuario |

5- ¿Cuántos años tiene la firma en el mercado en el que opera?

Años

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

- | | |
|--------------------------|---------------------------|
| <input type="checkbox"/> | Entre 1 a 15 empleados |
| <input type="checkbox"/> | Entre 16 a 45 empleados |
| <input type="checkbox"/> | Entre 46 a 100 empleados |
| <input type="checkbox"/> | Entre 101 empleados o más |

7- ¿Podría describir cómo está compuesta su organización, en cuanto a los sectores que comprende?

8- -a- ¿Tiene un organigrama?

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

b- ¿Tiene un manual de misiones y funciones?

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

9- ¿Cómo fue las ventas desde el inicio de la cuarentena? ¿Cómo vio usted al inicio de este año en la evolución de ventas en su organización?

10- El cambio a Fase 5 en la Provincia de corrientes, ayudo a llegar a niveles anteriores, si en el caso que sea negativa la afirmación a que causa le atribuye Ud.

11- Si analiza los últimos Doce (12) meses de su negocio como vio la evolución de sus ventas en la organización, cuáles son los factores que inciden en el aumento o la disminución de ventas según su visión

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

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

- | | |
|--------------------------|---|
| <input type="checkbox"/> | Utilizar los ahorros que tiene en la organización |
| <input type="checkbox"/> | Realizar otras actividades productivas |
| <input type="checkbox"/> | Utilizar líneas de crédito con garantía real sobre inmuebles o garantía prendaria sobre rodados |

<input type="checkbox"/>	Realizar pagos atrasados en alguna cuenta
<input type="checkbox"/>	Solicitar descuentos de cheques en las entidades financieras
<input type="checkbox"/>	Obtener materias primas con créditos de los proveedores
<input type="checkbox"/>	Solicitar un préstamo a distintas entidades bancarias privadas
<input type="checkbox"/>	Solicitar un préstamo a distintas entidades bancarias públicas
<input type="checkbox"/>	Solicitar préstamos a entidades financieras no bancarias
<input type="checkbox"/>	Reestructuración de financiación del negocio
<input type="checkbox"/>	Utilizar tarjetas de crédito para cubrir los gastos
<input type="checkbox"/>	Acudir a un familiar para pedir un préstamo
<input type="checkbox"/>	Seleccionar un prestamista para obtener el financiamiento necesario

b- ¿Existe alguna que no está descrito en el ítem anterior? Si su respuesta es favorable describa cual:

c- ¿Describa porqué seleccionaría para financiar su organización el o los puntos seleccionados?

14- ¿Cuáles productos utiliza habitualmente en su organización en lo que respecta al sistema bancario y financiero?

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

16- ¿cuáles son las más habituales que utiliza para su organización?

17- ¿Conoce como el estado a nivel nacional, provincial y Municipal ayuda a las empresas a sostenerse en este momento de pandemia?

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

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

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

20- Durante la vida de la organización. ¿Cómo financia la organización?

21- ¿Alguna vez le negaron la posibilidad de algún empréstito para su organización?, si llegara a ser afirmativo ¿Cuáles fueron las causas por las que se le negó?

22- ¿Para qué querría utilizar el empréstito que pidió?

<input type="checkbox"/>	Capital de trabajo
<input type="checkbox"/>	Compra de un inmueble
<input type="checkbox"/>	Compra de rodados
<input type="checkbox"/>	Inversión en otros negocios
<input type="checkbox"/>	Realizar pagos de deudas habitualidades de la organización
<input type="checkbox"/>	Surgió algún imprevisto dentro del ente, y no se tenía fondos suficientes para hacer frente a esto
<input type="checkbox"/>	Pago de salarios
<input type="checkbox"/>	Otro el cual sería:

23- ¿Cómo calificaría la satisfacción en la elección con el crédito que tuvo en la entidad bancaria o financiera?

<input type="checkbox"/>	Hubo demoras en la aprobación del crédito
--------------------------	---

	Estuvo complicado, con la cantidad de papeles que me requirieron
	Pidieron alguna garantía real o prendaria
	Los intereses son muy altos, aunque es fue la única manera de obtener el crédito
	Es complicado pagar debido a que varía la cuota y me es difícil pagar
	Logre obtener un crédito menor a lo que pedí debido a que el banco no me otorgaba más sin avales
	El plazo de pago es muy corto
	El plazo de pago es muy largo
	No he podido pagar el crédito
	Otros. ¿Cuáles?

24- En la elección de crédito, la organización:

	Consideró distintos tipos de créditos en entidades bancarias y financieras, antes de seleccionar la alternativa
	Se seleccionó solo una alternativa porque no había otras opciones a considerar
	No se buscó otras formas de créditos para obtener financiación
	Otros. ¿Cuáles?

25- Se siente acompañado por el Estado Nacional, Estado Provincial y el Estado Municipal

	Si
	No

26- ¿Cuáles medidas le ayudaron a su organización a paliar la situación del contexto actual de la Pandemia y haciendo un análisis de los últimos 12 meses, describa que medidas ayudaron a mejorar en la crisis que existe la misma

--

27- La información que proporcionan las entidades bancarias y financieras a las organizaciones en materia de costos de los servicios financieros, tienen un lenguaje sencillo para entender los aspectos técnicos del empréstito. Si algunos de los aspectos descriptos no se proporcionaron a su organización puede describirlo:

--

Muchas gracias por responder las preguntas