

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

El financiamiento para las PYMES familiares en Bahía Blanca

Financing for family SMEs in Bahía Blanca

Autor: Carolina Isabel Canero

DNI: 34402997

Legajo: VCPB28610

Director de TFG: Juan Ferreiro

Ciudad de Bahía Blanca, Provincia de Buenos Aires

Argentina

Noviembre, 2021

Índice

Resumen	2
Abstract	3
Introducción	4
<i>Objetivo general</i>	18
<i>Objetivos específicos</i>	18
Métodos	19
<i>Diseño</i>	19
<i>Participantes</i>	19
<i>Instrumentos</i>	20
<i>Análisis de datos</i>	21
Resultados	22
Discusión	27
Referencias	35
Anexo	37
<i>Anexo N°1 Modelo de consentimiento</i>	37
<i>Anexo N°2 Preguntas de la entrevista</i>	38

Resumen

El presente manuscrito se basó en analizar si el financiamiento es un factor importante para el crecimiento y desarrollo de las PYMES familiares bahienses en momentos de crisis; se determinaron aspectos que permitieron entender la relación que existe entre ambas variables, con el objetivo de dar a conocer las ventajas y desventajas de las distintas opciones financieras que ofrece el mercado.

Para ello se realizó una investigación de tipo descriptiva, se llevaron a cabo entrevistas semiestructuradas sobre una muestra de la población que permitieron conocer las opiniones de los empresarios, y a través del análisis e interpretación de la información se logró entender la realidad y sus causas.

Como conclusión se determinó la importancia de que las PYMES conozcan e implementen las diferentes herramientas financieras de una manera eficiente, las mismas, pueden ser la solución a distintos inconvenientes y también una alternativa para no retroceder en cuanto al desarrollo y crecimiento, dada la constante adaptación de las empresas. Se logró establecer que no hay una herramienta mejor que otra, las posibilidades de financiamiento son muchas y todas tienen una conveniencia en relación a su uso.

Palabras claves: Pequeña empresa, financiación, recesión económica.

Abstract

This manuscript was based on analyzing whether financing is an important factor for the growth and development of Bahian family SMEs in times of crisis; Aspects were determined that allowed understanding the relationship between both variables, with the aim of making known the advantages and disadvantages of the different financial options offered by the market.

For this, a descriptive investigation was carried out, semi-structured interviews were carried out on a sample of the population that allowed knowing the opinions of the businessmen, and through the analysis and interpretation of the information, it was possible to understand the reality and its causes.

In conclusion, the importance of SMEs knowing and implementing the different financial tools in an efficient manner was determined, they can be the solution to different inconveniences and also an alternative not to go backwards in terms of development and growth, given the constant adaptation of the companies. It was established that there is no better tool than another, the financing possibilities are many and all have a convenience in relation to their use.

Keywords: Small business, financing, economic recession.

Introducción

Uno de los factores más importantes para el crecimiento y desarrollo de la economía de un país, es la actividad económica que llevan a cabo las empresas, generando puestos de trabajo y pagando sus impuestos.

El 50% de ellas en Argentina son PYMES, son un sentimiento y compromiso, porque se trata del motor y la estructura de la economía. Ser PYME es brindar el mayor aporte que se puede a la sociedad ya que se trata de trabajo (Loidi, 2018).

Según la Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción, una empresa es considerada PYME cuando cumple determinados requisitos como, límites de ventas anuales, de personal ocupado y de activos expresados en pesos, de acuerdo a ellos se clasifican en micro, pequeñas o medianas empresas.

Los valores determinados como mínimos y máximos respectivamente para cada sector en el año 2021 son:

- Construcción: \$ 24.990.000 a \$ 1.240.680.000
- Servicio: \$ 13.190.000 a \$ 940.220.000
- Comercio \$ 57.000.000 a \$ 3.698.270.000
- Industria y minería: \$ 45.540.000 a \$ 3.955.200.000
- Agropecuario: \$ 30.770.000 a \$ 1.099.020.000 (Ministerio de Desarrollo

Productivo, 2021).

En Argentina, el 70% de las PYMES, son familiares. Una PYME es familiar cuando es fundada, dirigida y controlada por una familia. Estas tienen una fuerte importancia económica y social debido a que son las principales generadoras de empleo,

pese a ello, en Argentina, no logran desarrollarse y perdurar en el tiempo; solo un tercio consigue ser dirigida por la tercera generación (Gandolfo, 2013).

En un contexto de inestabilidad económica como el que vive Argentina actualmente, causado por los cambios impredecibles a lo largo de la historia, posiciona a las empresas frente a un escenario de crisis donde las que no quedaron extintas se ven afectadas por la incertidumbre al momento de decidir (Gandolfo, 2013).

Una herramienta para afrontar dicha situación es el uso del financiamiento, el mismo consiste en aportes de dinero proveniente de distintas fuentes para el funcionamiento y crecimiento del negocio a cambio de devolverlo con intereses. A la hora de acceder a una fuente de financiamiento las PYMES familiares se encuentran con distintos limitantes como por ejemplo no exponer de forma fehaciente los resultados reales de su actividad, ya sea por la informalidad o la inexactitud de la información contable. Según las estadísticas un 7% de las empresas en cuestión no conoce ni expone con certeza su información, esto determina un mayor riesgo a la hora de tomar decisiones (Loidi, 2018).

Según Josep Bertrán Jordana y Montserrat Casanovas Ramón (2013), las PYMES deben contar con una estructura de financiamiento que les permita mantenerse en el mercado, desarrollarse y expandirse, por lo que es necesario tomar decisiones, sobre las fuentes a utilizar, determinando si es conveniente emplear capital propio o endeudamiento. Se deben considerar al momento de elegir la herramienta financiera, los siguientes aspectos:

- Costos.
- Consecuencias en la rentabilidad.
- Solvencia.
- Vulnerabilidad al riesgo financiero.
- Destino final de los recursos.
- Disponibilidad.
- Planes de amortización.
- Garantías (Bertran y Casanovas, 2013)

Una vez analizados los factores previamente mencionados, se debe elegir el tipo de financiación:

A. Financiación propia:

- Interna: Se realiza con recursos propios del ente, con el fin de aumentar el valor de producción o favorecer el crecimiento: Se utilizan reservas que fueron constituidas para tal fin; creando un fondo de amortización financiero, se retira dinero para pagar una deuda; o económico, constituye un flujo de reinversión para costear un activo en el futuro. Esta autonomía genera solvencia y es más económica, aunque reducirá los dividendos de los accionistas (Bertran y Casanovas, 2013).

- Externa: Consiste en ampliar el capital, generalmente con emisión de nuevas acciones o aumentando el valor de las existentes, si bien se obtendrán nuevos ingresos a causa de nuevos accionistas o de sus mismos socios, hay que tener en cuenta el costo de emisión, los efectos del precio sobre los beneficios que genere esa acción y la distribución de dividendos (Bertran y Casanovas, 2013).

B. Financiación ajena:

Es la que proviene del exterior, aumenta el beneficio por acción, aunque aumenta el riesgo financiero, entre ellas se distinguen dos tipos:

- A largo plazo: Pueden ser préstamos, empréstitos obligacionista, créditos en moneda nacional o divisas y créditos hipotecarios, todos ellos con distinta tasa de interés y amortización.
- A corto plazo: Anticipos de créditos, descuentos comerciales y bancarios, anticipos de clientes y préstamos de corto plazo. Se deben utilizar cuando la empresa tenga la capacidad de devolverlo en un periodo corto; generalmente son solicitados para la compra de materia prima o costear la inversión de producción y distribución (Bertran y Casanovas, 2013).

Desde otra perspectiva, en el libro “*Finanzas y Financiamiento*” de Paúl Lira Briseño, (2013) se divide a la empresa en dos para explicar el financiamiento, por un lado se encuentran las fuentes, y por otro el uso de las mismas. El primer grupo se compone por la procedencia de los ingresos que se necesitaran, y el segundo explica para qué se demandan los mismos. Para el autor, las fuentes de financiamiento pueden ser:

- Recursos generados internamente: son las utilidades retenidas.
- Aportes de accionistas: es el capital accionista.
- Deuda de terceros: entre ellas, deuda con proveedores, familia, prestamistas y el sistema financiero (Briseño, 2013).

También menciona otros instrumentos financieros como:

- sobregiros: llamado también descubierto en cuentas corrientes, el banco paga a un acreedor cuando no hay fondos en la cuenta, la desventaja es que su costo es muy alto.

- Pagars: se trata de la entrega de dinero a devolver en una fecha pactada en el documento, más los intereses correspondientes. Estos son utilizados para materia prima, sueldos, servicios, entre otros; se clasifican según sus tazas adelantadas o vencidas y por las cuotas, que se pueden cancelar periódicamente o al vencimiento (Briseño, 2013).

Para generar mejores condiciones de financiamiento, el Estado, a través de la Ley N° 27440, Facturas de Crédito Electrónicas Mi Pymes Financiamiento productivo, promulgada el 09/05/2018, establece una nueva manera de contar con fondos, cobrando de forma anticipada su crédito a aquellas PYMES proveedoras de grandes empresas, mediante la emisión de la denominada factura de crédito electrónico. El procedimiento para su emisión se lleva a cabo a través de la página de AFIP, donde se genera la factura de crédito electrónica y se envía al receptor para que la cancele, rechace o acepte, en el último caso, es donde se transforma el documento, en un título ejecutivo con valor no cartular. Para acceder a esta posibilidad se deben reunir ciertos requisitos como:

- Las operaciones deben ser de venta de bienes, locaciones, y/o de servicios u obras.
- Por un precio superior a \$195.698
- Plazo acordado para el pago mayor a 30 días.
- Ambas empresas deben ser nacionales y poseer domicilio fiscal electrónico constituido.

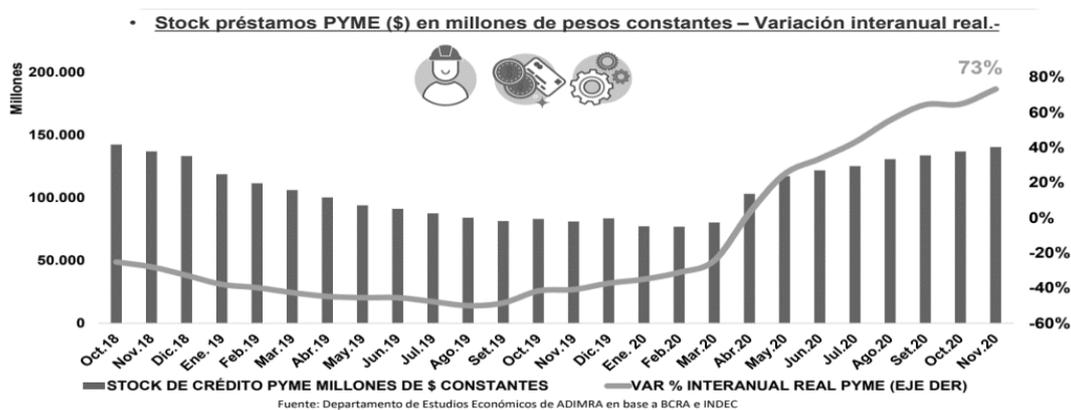
- La empresa emisora debe tener registrado una CBU. (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Luego de que el receptor acepte la factura, la PYME puede negociarla en el mercado de capitales, a través de un agente autorizado; o en el sistema bancario, endosando, cediendo o descontando la misma desde el Home Banking (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Según el informe realizado por la Asociación de Industriales Metalúrgicos de la República Argentina en el año 2021, el crédito PYME tuvo un crecimiento, a pesar del contexto de crisis, del 73% en el financiamiento entre el período 2019 y 2020 en términos interanuales, a precios constantes, debido a la recuperación de algunos sectores y el stock de préstamos al sector volvió a los valores del año 2018.

Figura 1

Stock Prestamos PYMES en y Variación Interanual real



Fuente: (ADMIRA, 2021)

Cuando se analizó el estudio sobre los instrumentos de financiamiento utilizados por las PYMES, se comprobó que el descuento de documentos, tuvo un incremento del

35%, los préstamos a sola firma un 19% y el adelanto (descubierto) en cuenta corriente, de un 19%. Esto expone que los créditos tomados de corto plazo, fueron empleados para cubrir obligaciones del desarrollo de la actividad. En el caso del financiamiento en el mercado de capitales, las PYMES utilizaron los descuentos de cheques, principalmente avalados (ADMIRA, 2021).

Para comparar las tasas se recurrió al informe de la Comisión Nacional de Valores de febrero de 2021, para el descuento de cheques, dado que es uno de los instrumentos más utilizados por las PYMES, se puede apreciar que se redujo la tasa de descuento en el sistema financiero debido a las tasas subsidiadas, se encuentran en el rango de 23,8% y 25,5%, mientras que en el mercado de capitales llegan al 39,9%.

A pesar de las diferencias de tasas de descuento, solo el 6% de las empresas que operaron en febrero del año 2021 dentro del mercado de capitales, son PYMES.

Dichas empresas cuentan con instrumentos de financiamiento en el mercado de capitales, que muchas veces no son utilizadas por falta de conocimiento o asesoramiento, como es el caso del mercado de capitales. Según la información disponible en la Bolsa de Valores de Buenos Aires, los instrumentos más utilizados por las PYMES son los siguientes:

- Cheque de pago diferido: Es el instrumento más accesible, para conseguir capital u operativo, se realizan por un plazo no mayor a 360 días.
- Obligaciones negociables: Son bonos privados que representan la deuda de la empresa emisora.

- Valores de corto plazo: Son obligaciones negociables simples o pagares, no pueden exceder los 365 días, se realizan por un importe mínimo de U\$1000 y un máximo de U\$100000, o valor equivalente en pesos.
- Pagaré bursátil: Pueden ser en moneda nacional o extranjera, por un mínimo de \$100000, los plazos serán desde 180 días a 3 años. (Comisión Nacional de Valores, 2021)

Distintos autores estudiaron este tema y aportaron diferentes puntos de vista. Uno de ellos fue Álvaro Amadeo Arostegui (2013) quien llevo a cabo una investigación basándose en encuestas realizadas a los empresarios del sector de Lanús; Buenos Aires; Argentina.

En su investigación el autor pudo determinar que debido a la situación del mercado interno y la baja expectativa de crecimiento, no era favorable la idea del financiamiento más allá que para la mera subsistencia. El tipo de financiamiento más común era con los proveedores, utilizando una cuenta corriente que les permitía a las empresas operar con tranquilidad al poder vender y cobrar anticipadamente como también programar sus pagos. Otras de las principales fuentes que utilizaban eran créditos bancarios y descuentos de cheques a fines de mantener un activo fijo y conseguir capital de trabajo. Asimismo pudo determinar que existía una negativa por parte de los titulares de las PYMES para conocer las distintas fuentes de financiamiento por las dificultades que podrían presentarse, como cumplir con los requisitos para acceder a los mismos (Arostegui, 2013).

Por otro lado la experta en finanzas y autora del libro *“Tu llave a la libertad financiera”* Esmeralda López (2018) afirma que la libertad financiera de las empresas se

consigue en las bases del ahorro y la inversión. Sobre estas declaraciones expone en su libro un autodiagnóstico con una serie de pasos para lograr la libertad financiera, entre los que se encuentra una distinción entre empresas que gozan de buena o mala salud financiera y de acuerdo a ello, deben adoptar distintas estrategias para llevar a cabo el ahorro.

La autora sostiene que la mejor manera de financiación de una empresa es la propia, ya que esto genera una tranquilidad psicológica y el hecho de no tener deudas causa una sensación de certeza y solidez. Si bien entiende que a veces no es suficiente el ahorro para el desarrollo de la actividad, deja una puerta abierta a la posibilidad de financiarse externamente, pero teniendo un conocimiento exhaustivo de los costos, beneficios y riesgos que se van a asumir; también asegura como regla general, que no debe llevarse a cabo tal acción si los intereses serán mayores al 30% de los ingresos (Lopez, 2018).

Desde su lugar Sergio Ismael Draque, 2013, en su trabajo *“La financiación de los planes de negocios en las PYMES”* establece que dependiendo del fin que se le asigne a las determinadas fuentes de financiación se convierten en más o menos convenientes, el autor describe una serie de instrumentos financieros detallados a continuación junto a sus ventajas y desventajas generales.

- Descubiertos en cuenta corriente:
 - Ventajas: es flexible, se utiliza a demanda y se puede cancelar sin costo anticipadamente.
 - Desventajas: tiene la tasa más alta del mercado.
- Préstamos a sola firma de pago único:

- Ventajas: renovación de capital si se pagan los intereses.
 - Desventajas: su costo es alto y se transforma en crédito de largo plazo.
- Préstamos a sola firma con pagos periódicos:
- Ventajas: se cancela capital periódicamente, fácil instrumentación.
 - Desventajas: alto costo.
- Descuento de cheques:
- Ventajas: rápida conversión.
 - Desventajas: pérdida de autonomía.
- Créditos Bancarios:
- Ventajas: tasas bajas, periodo de gracia, tiempo de pago.
 - Desventajas: tiempos de otorgamiento extensos (Draque, 2013).

Desde otro ángulo, un estudio realizado por Esparza, García-Pérez de Lema, Domingo y Duréndez (2013), reveló, luego de un estudio comparativo entre PYMES familiares y no familiares, que en situaciones de crisis, no existen grandes diferencias en cuanto a la utilización de las fuentes de financiamiento. Se observó en particular que, los limitantes para que las PYMES familiares no se financien con instrumentos externos, son los altos costos y el posible riesgo de incumplimiento de su obligación que traería como consecuencia la pérdida del patrimonio familiar y no la falta de propuestas para estos integrantes de la economía, es decir, que la aversión al riesgo es el principal limitante para la utilización del financiamiento externo.

Por su parte, en el trabajo de grado de Rojas (2015), basado en investigaciones, encuestas y análisis estadísticos, reveló los impedimentos que tienen las empresas

Argentinas para acceder al crédito, como la falta de comunicación del sistema financiero para con las PYMES, esto hace al desconocimiento sobre el tema; o la cantidad y calidad de información disponible para los oferentes, que al no tener claridad sobre la situación económica del demandante maximiza el riesgo. A manera de solución a estos problemas, la autora mencionó al Sistema Nacional de Garantías recíprocas, que está formado por sociedades comerciales que permiten facilitar el acceso al financiamiento de las PYMES, a través de avales, los mismos pueden ser de tipo financiero, técnico o mercantil- comercial, son otorgados por la totalidad de la deuda o una parte.

Otro antecedente sobre el tema en cuestión fue brindado por Moreno Corzo en el año 2019, quien llegó a la conclusión que si bien el acceso al financiamiento es importante para el crecimiento y desarrollo de la empresa, no es suficiente para la continuidad de la misma, ya que es de suma importancia el complemento por parte del emprendedor o quien dirige la empresa, tener conocimientos básicos de administración, contabilidad e impuestos. Pudo comprobar que acceder a fuentes de financiamiento, sin dichos conocimientos provocó un uso ineficiente de los fondos obtenidos, que en algunos casos, generó el cierre del negocio. Conjuntamente, pudo comprobar que el incremento del costo de financiamiento establecido por las entidades financieras es motivado por la ineficiencia en la gestión empresarial de las PYMES familiares.

Continuando con la investigación, en el trabajo *“Sin empresas no hay empleo y no hay futuro”* realizado por el Observatorio PYME en el año 2018 se determinó que en Argentina el stock de empresas formales es el más bajo en comparación con otros países latinoamericanos al igual que la tasa de natalidad, los resultados de ambos

indicadores dilucidaron una baja expectativa en cuanto a la futura creación de nuevas empresas, dada esta proyección, se reconocieron en el mismo trabajo posibles causas como por ejemplo el nivel de desarrollo financiero del país, la carga tributaria, la escases de conocimientos o capacidades de los empresarios y el entorno del negocio conformado por todo lo anterior.

En otro de los estudios realizados por el Observatorio PYMES (2014), sobre una muestra de 160 empresas en Bahía Blanca, se determinó cómo se conforma el universo empresarial de dicha zona, la actividad que predomina ocupando el 48% de la totalidad son PYMES comerciales, siguen las de servicios con el 27%, luego las industriales con el 18%, las de construcción con el 6% y las agropecuarias con el 1%.

La investigación mencionada determina que en Bahía Blanca el financiamiento más utilizado es el propio a través de la reinversión, y de los pasivos financieros el preferido es el crédito bancario, se destaca la falta de conocimiento sobre las posibilidades de financiamiento y el difícil acceso a él por diferentes motivos, entre los que se mencionan, altas tasas de interés, requisitos de facturación, amplio historial crediticio y garantías (Fundación Observatorio PYMES, 2014)

En dicha ciudad, se encuentra el Centro Regional de Estudios Económicos (CREEBBA), que desde el año 2003 realiza mediciones económicas, permitiendo conocer datos precisos sobre la ciudad y las comparaciones a nivel nacional.

Para el año 2020, en Argentina se proyectaba por parte del FMI (Fondo Monetario Internacional) y BCRA (Banco central de la república Argentina), una caída en el PBI del 1.5%, pero con la llegada inesperada de la Pandemia por Covid-19, la

realidad fue mucho peor. A nivel nacional, en el primer trimestre del año 2020 se vieron afectadas distintas actividades, la construcción sufrió una caída del 88%, los hoteles y restaurantes una reducción del 75%, la industria un 40% y el sector comercial un 35% (Centro Regional de Estudios Economicos de Bahia Blanca Argentina, 2021).

En Bahía Blanca, la realidad es similar al resto del país, dado que la actividad económica tuvo una caída pronunciada en el mes de Marzo del 2021 debido a la cuarentena establecida por el Gobierno Nacional. A partir de Julio comenzó levemente a incrementarse aunque no lo suficiente para subsanar lo anterior. El sistema financiero que pudo ser el apoyo para esta situación perdió 0.03 puntos de participación a nivel nacional. Según las estadísticas solo un 14% de las empresas se mantuvieron de manera operativa, un 68% trabajo parcialmente y un 18% no pudo continuar con sus actividades, en este último caso algunas cerraron definitivamente (Centro Regional de Estudios Economicos de Bahia Blanca Argentina, 2021).

Tabla N° 1

Resumen de indicadores financieros por localidad

	Préstamos (millones \$)	Depósitos (millones \$)	Préstamos / Depósitos (tasa)	Participación Nacional (%)	Préstamos (var. i.a.)	Depósitos (var. i.a.)	Préstamos / Depósitos (var. i.a.)
Bahía Blanca	24.475	58.639	0,42	0,72%	29%	-36%	0,09 p.p
CABA	1.462.556	4.229.325	0,35	49,18%	23%	-45%	0,16 p.p
Comodoro Rivadavia	14.787	46.103	0,32	0,53%	31%	-28%	0,02 p.p
Córdoba	96.356	300.466	0,32	3,43%	29%	-35%	0,06 p.p
La Plata	45.636	213.328	0,21	2,24%	21%	-31%	0,04 p.p
Mar del Plata	36.695	75.216	0,49	0,97%	29%	-29%	0,05 p.p
Neuquén	51.571	83.853	0,62	1,17%	15%	-33%	0,18 p.p
Rosario	122.809	173.480	0,71	2,56%	27%	-32%	0,11 p.p
Santa Rosa	10.980	35.696	0,31	0,40%	51%	-28%	-0,03 p.p
TOTAL NACIONAL	3.290.472	8.283.239	0,40	100,00%	29%	-40%	0,11 p.p

Fuente: (Centro Regional de Estudios Economicos de Bahia Blanca Argentina, 2021)

La ciudad de Bahía Blanca tiene un amplio potencial de crecimiento para las PYMES, por ser una de las ciudades más grandes del país, donde se encuentran distintos mercados, por tener una ubicación estratégica ya que es conocida como la vía de acceso a la Patagonia, y el punto medio entre el norte y el sur del país.

Además es una ciudad portuaria que conexiona de manera nacional e internacional y cuenta con servicio ferroviario de cargas. Todas estas características posicionan a la ciudad como un lugar donde una PYME puede desarrollarse y expandirse, generando fuentes de trabajo para la sociedad y crecimiento económico local.

En función de lo analizado hasta aquí y teniendo en cuenta los distintos antecedentes que describen a las PYMES como escasas, de crecimiento lento, donde la mayoría no logran superar ni mantenerse durante una crisis, más la existencia de la baja probabilidad en cuanto a nuevos nacimientos es necesario dar respuesta a los siguientes interrogantes :

- ¿Permitirá el financiamiento, el desarrollo y crecimiento de las PYMES familiares ante una situación de crisis e inestabilidad?
- ¿Cuentan con información suficiente sobre el financiamiento a la hora de decidir?

Es importante responder a lo anterior a fines de conocer la relación que guardan las empresas con la financiación y brindarles valor analizando una herramienta que puede ser de mucha utilidad para su crecimiento, y quizás no este correctamente valorada, ni utilizada.

Objetivo general

Analizar qué tipo de financiamiento es el más ventajoso para la continuidad y crecimiento de las PYMES familiares de Bahía Blanca, en épocas de crisis, en el año 2021.

Objetivos específicos

- Analizar los distintos tipos de financiamiento que las PYMES familiares utilizan en Bahía Blanca.
- Analizar las ventajas y desventajas entre los distintos tipos de financiamiento disponibles.
- Analizar las causas que limitan el acceso al financiamiento de las PYMES familiares en el año 2021.

Métodos

Diseño

El presente trabajo de investigación, tiene un alcance de tipo descriptivo, ya que intenta dar a conocer los distintos tipos de financiamiento para poder determinar cuál es el más conveniente al momento de afrontar una crisis y crecer pese a ella, como también, que información es necesaria conocer para poder tomar decisiones al momento de financiarse.

Con respecto al enfoque del manuscrito, el mismo es de tipo cualitativo, ya que no se utilizó información de tipo numérica, la misma fue recolectada de experiencias y opiniones de los participantes, para luego interpretarla.

El diseño, fue no experimental, dado que no se buscan resultados a través de la aplicación, sino relacionar la información recolectada para poder entender la realidad y sus causas.

La investigación es de tipo cualitativa y transversal, ya que se recopilaron datos en un momento determinado.

Participantes

La población estudiada fueron las PYMES familiares de Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires, Argentina, en el año 2021. De la misma se extrae una muestra formada por cinco (5) PYMES familiares, se seleccionó cada una de ellas de manera no aleatoria intencional.

A fines de presentar a los participantes de la muestra se expone el siguiente cuadro con información de sus características generales.

Tabla N° 2

Características de los participantes.

Entrevistados	Química industrial Bahiense (Participante N°1)	Lácteos Cerri (Participante N°2)	Almacén de moda (Participante N°3)	Distribuidora del sur (Participante N°4)	La constancia (Participante N°5)
Antigüedad	45 Años	11 Años	12 Años	8 Años	17 Años
Sector	Industrial	Industrial	Industrial	Comercial	Comercial
Actividad	Fábrica de productos de limpieza	Fábrica de productos lácteos	Fábrica de Indumentaria	Venta de productos alimenticios	Venta de productos alimenticios
Venta anual aproximada	\$480.000.000	\$ 300.000.000	\$ 120.000.000	\$ 200.000.000	\$ 108.000.000
Encuadre fiscal	Sociedad anónima	Sociedad de responsabilidad limitada	Responsable inscripto	Responsable inscripto	Responsable inscripto
Trabajadores	40	16	10	19	12
Generación que dirige	Tercera	Segunda	Primera	Primera	Segunda
Sistema de información	Si	Si	Si	Si	Si
Certificado PYME	No	No	No	No	No

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

Las entrevistas fueron realizadas de manera anónima, cada entrevistado firmo un acuerdo de confidencialidad (Anexo N°1)

Instrumentos

Para la producción del presente manuscrito se emplearon diferentes instrumentos como, libros de autores especializados; estudios de campo realizados por expertos; trabajos de grado sobre PYMES familiares y el financiamiento; información de páginas web de organismos del estado nacional y local; información de la Bolsa de comercio;

entrevistas semiestructuradas a los integrantes de la muestra; plataforma digital zoom y grabador de audio. (Anexo N°2).

Se recolectó información de todas las fuentes mencionadas y luego de un análisis se seleccionó lo relevante para la investigación.

Análisis de datos

El análisis de los resultados obtenidos fue cualitativo, ya que se analizó información de distintas opiniones y experiencias de los empresarios. En primera instancia se interpretaron los datos a través de la descripción generalizada y particular de sus características, luego se comparó la información de cada participante y se analizó lo relevante para dar respuesta a cada uno de los objetivos planteados.

Resultados

Se presentan a continuación los resultados obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a las PYMES familiares de Bahía Blanca, a fines de dar respuesta a la pregunta de investigación y a cada objetivo planteado.

Para dar respuesta al primer objetivo:

Analizar los distintos tipos de financiamiento que las PYMES familiares pueden utilizar actualmente, en Bahía Blanca

Las empresas entrevistadas manifestaron que han utilizados distintas fuentes de financiamiento por necesidad en alguna ocasión, pero que no es lo habitual, a pesar de que actualmente necesitan apoyo financiero para concretar distintas operaciones limitan la búsqueda del mismo por no poder cumplir con los requisitos, por miedo a no poder pagar los intereses de la deuda contraída y porque lo consideran costoso.

Lo contrario respondió el participante número uno, que afirma no necesitar financiar sus operaciones debido a que su situación actual es muy buena ya que una de sus actividades es la elaboración de alcohol en gel y desinfectantes, productos cuya demanda creció a causa de la pandemia por covid-19.

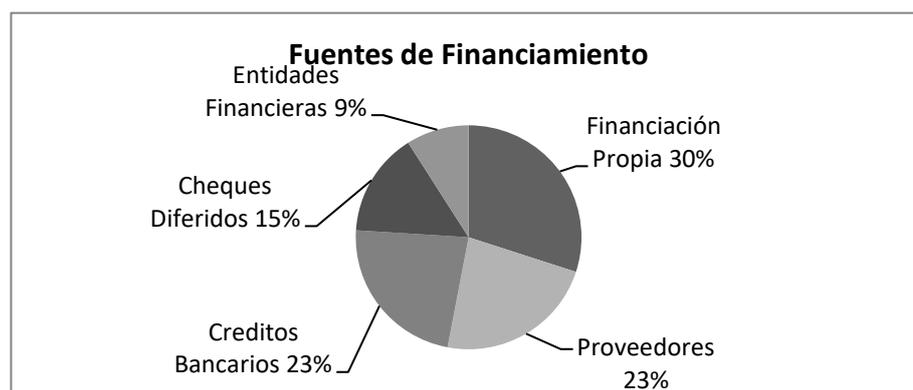
Las fuentes de financiamiento que conocen y han utilizado las PYMES familiares en Bahía Blanca son:

Tabla N° 3*Fuentes de financiamiento utilizadas.*

Entrevistado	Fuente de financiamiento
Química industrial Bahiense	Cheque de pago diferido, crédito bancario y financiación propia.
Lácteos Cerri	Proveedores, crédito bancario y financiación propia.
Almacén de moda	Financiación propia y cheques diferidos.
Distribuidora del sur	Proveedores, Créditos bancarios y entidades financieras.
La constancia	Proveedores, Financiación propia

Fuente: Elaboración propia en base a entrevistas.

Para poder apreciar el porcentaje de elección se expone el siguiente gráfico:

*Figura N° 2**Fuente de Financiamiento*

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto a la finalidad que le asignaron los entrevistados al financiamiento respondieron que lo utilizaron para la compra de mercaderías, de capital de trabajo, inversiones en tecnología, y mejoras al establecimiento, solo el participante número 4 menciona utilizarlo para pagar deudas.

Analizar las ventajas y desventajas entre los distintos tipos de financiamiento disponibles.

Con respecto a la conveniencia o no de las distintas fuentes de financiamiento los participantes número 1 y 4 sostienen que cada fuente tiene particularidades que la hacen mejor o peor dependiendo del fin, y allí radica la dificultad que a veces lleva al fracaso por su mal uso; por otro lado los participantes 2, 3 y 5 opinan que muy rara vez es conveniente tomar financiamiento externo, afirman que si se necesita financiamiento es porque no se está atravesando una buena situación económica, y ven pocas posibilidades de remediar la situación utilizándolo.

El siguiente cuadro refleja las opiniones de los entrevistados sobre las ventajas y desventajas particulares de cada fuente de financiamiento que mencionaron:

Tabla N° 4

Ventajas y desventajas

Fuentes de financiamiento	Ventajas	Desventajas
Cheques de pago Diferido	Económico, accesible, poder de compra.	Gasto bancario, exigencia al cobro.
Créditos Bancarios	Suma de dinero más grande.	Altas tasas de interés, demasiados requisitos, tiempos de aprobación, interés variable.
Financiación Propia	Autonomía, sin costo, tranquilidad, inmediatez.	Tiempo para disponer de los fondos, pérdida de recursos.
Proveedores	Accesible, no tiene costo o es poco.	Pérdida de beneficios, no genera historial crediticio.
Financieras	Poca o ninguna garantía, rapidez.	Costoso.

Fuente: Elaboración propia

Analizar las causas que limitan el acceso al financiamiento de las PYMES familiares, en el año 2021.

Las limitantes por las cuales no es fácil acceder al financiamiento, y además hacen a la desmotivación para solicitarlo fueron las siguientes:

Tabla N° 5*Causas limitantes.*

Entrevistado	Causas limitantes
Química industrial Bahiense	Burocracia.
Lácteos Cerri	Altas tasas de interés, requisitos.
Almacén de moda	Historial crediticio.
Distribuidora del sur	Requisitos, altas tasas de interés, tiempos para otorgar el crédito.
La Constancia	Inestabilidad económica, tasa de interés.

Fuente: Elaboración propia con base en entrevistas.

Los participantes afirmaron haber tomado financiamiento para su negocio en algún momento, pero ninguno para el inicio de la actividad ya que para ello utilizaron fondos propios, la totalidad de la muestra coincidió en que cuando utilizaron financiamiento siempre fue con anterior planificación de los pasos a seguir.

Sobre la oferta de financiamiento, solo el participante número uno reconoce que desde el banco se le han ofrecido distintos créditos pero con poca información sobre el mismo. Por otra parte el resto de la muestra afirma que no reciben ofertas de financiamiento más que las habituales como cheques diferidos y cuentas corrientes con proveedores.

Con respecto a la información con la que cuentan a la hora de financiarse, la totalidad de los participantes afirmaron no tener conocimientos necesarios para aplicar la herramienta, mencionan que no es común encontrar información sobre la manera adecuada de implementarla y por eso creen que solo es utilizada en momentos críticos y no para inversión.

Las experiencias que tuvieron al utilizar financiamiento fueron:

Tabla N°6*Experiencias de los participantes*

Participante N° 1	Participante N° 2	Participante N° 3	Participante N° 4	Participante N° 5
Se refirió a la experiencia como mala, si bien logro lo que quería le costó mucho devolver el crédito y no quisiera volver a utilizarlo.	Comento que su experiencia fue de presión y miedo al no poder hacer frente a la deuda, no lo volvería a utilizar, a no ser que se capacite e informe.	No tiene experiencia en utilizar fuentes más que las mencionadas, financiación propia y cheques diferidos. Le son de mucha utilidad, no le generan ninguna perdida y las seguirá utilizando de la misma manera.	La experiencia fue buena, se consiguió el fin pero tuvo mucha demora. Lo volvería a utilizar pero informándose antes de todas las posibilidades que existen y como utilizarla eficientemente.	No ha tomado créditos y no quiere tomarlos. No conoce a lo que puede acceder, ni su uso y prefiere no tomar riesgos.

Fuente: Elaboración propia, con base en entrevistas.

Los empresarios bahienses mencionaron que luego de utilizar las distintas fuentes de financiamiento sus empresas no presentaron un crecimiento significativo, solo consiguieron afrontar una situación particular o acceder a un producto específico.

Discusión

Dado que las PYMES familiares en Bahía Blanca no toman financiamiento de manera representativa en comparación con otras ciudades del país, no presentan un crecimiento significativo a través del tiempo y algunas no logran superar ni mantenerse ante una crisis, se intenta determinar si el financiamiento puede ser la herramienta que ayude a revertir dichas situaciones ya que las empresas mencionadas cumplen un rol central en la economía generando trabajo para la sociedad y crecimiento económico local. Con el objetivo de exponer cuales son las herramientas financieras más convenientes que pueden utilizar las PYMES en momentos de inestabilidad, se analizan las diferentes posibilidades en el mercado financiero, la conveniencia de cada una de las fuentes financieras y las dificultades para acceder a ellas.

Luego de distinguir las diversas oportunidades de financiamiento utilizadas por las empresas en Bahía Blanca, la presente investigación revela que un 90% de las PYMES familiares utilizan el financiamiento propio a través de la reinversión, este resultado coincide con la investigación llevada a cabo por el Observatorio PYME en el año 2014 en la mencionada localidad, ya que también concluyeron en que la fuente de financiación predominante en dicha zona es el financiamiento propio. Esto permite entender el comportamiento de las empresas como estático ya que a pesar de haber transcurrido 7 años entre las investigaciones los resultados no presentan diferencias. Por otra parte Esmeralda López (2018) respalda en su libro *“Tu llave a la Libertad Financiera”*, este tipo de financiamiento con bases en el ahorro, explicándolo como el mejor y único camino que genera estabilidad económica. Las fuentes de financiamiento que resultan en segundo lugar como las más utilizadas son, el financiamiento con proveedores y créditos bancarios, coincidente con la investigación del Observatorio

PYME del 2014, la cual determino que los pasivos financieros predominantes son los créditos bancarios, y también con el trabajo realizado por Álvaro Arostegui en 2013 donde se observó que los mismos sumados a los descuentos de cheques son los más utilizados para la compra de activo y capital de trabajo. Un informe de la Bolsa de Valores de Buenos Aires en el año 2021 menciona que los cheques diferidos ocupan el primer lugar en cuanto a las fuentes de financiamiento más utilizadas, esto no coincide con la presente investigación dado que en dicho informe se consideran solo los instrumentos financieros ofrecidos, no el que la empresa genera por si solo a través del ahorro. En cuanto al financiamiento a través de entidades financieras si bien fue el menos elegido por las PYMES bahienses, tal instrumento no tiene participación en el relato de ninguno de los autores mencionados en la primera parte de la investigación; asimismo se puede observar que hay fuentes mencionadas por dichos autores que en las entrevistas no fueron reconocidas como es el caso de las obligaciones negociables y los valores a corto plazo mencionados en el informe de la Bolsa de Valores de Bs. As en el año 2021.

Continuando con el análisis, respecto a la conveniencia o no de los distintos instrumentos se logran verificar como aspectos positivos de la financiación con recursos propios su fácil e inmediato acceso, la autonomía que genera y su costo que muchas veces es nulo, con esto concuerda la investigación de Esmeralda López (2018) y de Bertrán y Casanovas (2013), este último afirma que dicha fuente genera confianza y no tiene costo, mientras que la autora considera como ventaja la paz psicológica. Sobre la no conveniencia de la mencionada fuente Paul Lira Briseño (2013) expone que el aspecto negativo de utilizar financiación propia es la reducción de los dividendos a los accionistas, esto supone una diferencia en cuanto a los resultados obtenidos ya que para

las PYMES bahienses la no conveniencia radica en la pérdida de recursos porque ante un imprevisto económico no se podría responder de igual manera con menos liquidez; la discrepancia de resultados es atribuida a que los accionistas de las PYMES entrevistadas valoran más no tener deudas a perder participación, ya que al ser familiar los intereses van más allá de lo personal. Por otra parte, Draque (2013) determino en su trabajo los aspectos positivos y negativos de las distintas fuentes de financiamiento, sus resultados difieren en cuanto a los créditos bancarios ya que en la presente investigación se manifiesta como desventaja las altas tasas de interés, mientras que el mencionado autor la entiende como accesible, la desigualdad es atribuida al tiempo en el que transcurrieron las investigaciones ya que las tasas de interés en el año 2013 no eran tan altas como las actuales. No obstante, concuerda en lo ventajoso del plazo para cancelar la deuda y la cantidad de requisitos que se deben cumplir para acceder. En el caso de la financiación con proveedores, conocida como cuenta corriente comercial, los resultados coinciden con la investigación de Arostegui (2013), quien plantea que dicha fuente es la más utilizada por las PYMES y como aspecto positivo expone su accesibilidad y bajo costo, en cuanto a lo negativo de la fuente si bien coincide en la pérdida de beneficios el autor sostiene que esto puede prevenirse ya que si no existe descuento por otro tipo de pago el precio sería el mismo y no existiría tal desventaja. Como respuesta a la conveniencia o no de las distintas fuentes, es importante analizar, para que se utilizara el financiamiento, el tiempo en el que se van a pagar intereses sin obtener beneficios y contemplar cualquier contratiempo que pueda surgir. No hay una fuente mejor que otra, su éxito dependerá de la planificación, del proceso de implementación y del manejo estratégico de quien la utilice.

Continuando con la interpretación, no solo es importante conocer las fuentes de financiamiento, sus ventajas y desventajas sino también contemplar las barreras para acceder a las mismas, sobre estas se despuntan en este estudio las altas tasas de interés y el exceso de requisitos que se deben cumplir, ambos factores son los responsables de que las empresas bahienses no tomen financiamiento aunque realmente lo necesiten, esto concuerda con el estudio de Esparza, García-Pérez de Lema, Domingo y Duréndez (2013) donde explican que además de las tasas de interés también existe el miedo a infringir la obligación de pago y perder el patrimonio, esto se verifica con el estudio llevado a cabo por el Observatorio PYMES en el año 2014 en Bahía Blanca donde las altas tasas de interés, los requisitos y las garantías resultaron ser los impedimentos para tomar créditos. Sobre las tasas de interés Moreno Corzo (2019), relaciona el alto costo con el mal manejo que se les da a las fuentes de financiamiento, accionar que genera desconfianza en la parte oferente y provoca el encarecimiento del crédito. En cuanto a las garantías a manera de solucionar el mencionado limite la autora Rojas (2015) explica cómo utilizarlas para poder acceder al financiamiento respaldado por terceros, si bien menciona una solución entiende que la desmotivación hacia el uso del financiamiento radica en el desconocimiento sobre el tema, a causa de la poca información que brinda el sistema financiero, se puede inferir que esto es así dado que según los relatos de los entrevistados no están seguros de haber controlado la situación de la mejor manera, de acuerdo con la autora en que es necesario contar con determinadas aptitudes que permitan utilizar el financiamiento eficientemente. Con respecto a los obstáculos al momento de financiarse Loidi (2018) afirma que solo un 7% de las PYMES reflejan su realidad económica en sus estados contables y esta situación condiciona cumplir los requisitos para acceder a un crédito, sobre este factor no se

indago ya que los participantes podían interpretar inapropiado investigar sobre la veracidad de su información contable declarada, dando por hecho la transparencia en su información. Por otro lado un aspecto importante que cabe destacar es el factor inflacionario en el que se encuentra Argentina, el cual actúa como un freno cuando se piensa en el financiamiento porque de cierta forma modifica cualquier proyección que se realice volviendo menoscaba la decisión de financiarse, y convirtiendo este hecho en riesgoso.

Según el Observatorio PYMES (2014) el universo PYME en Bahía Blanca está conformado por un 48% de empresas comerciales y un 27% industriales ocupando entre ambas el 75% del total de PYMES bahienses, por la similitud con otras investigaciones se puede inferir que hoy esos porcentajes no varían demasiado y en ese caso tomando en cuenta un informe realizado por el Centro Regional de Estudios Económicos (CREEBBA) en el año 2020 donde reconocen que a causa de la pandemia por Covid-19 las actividades mencionadas sufrieron una caída del 75% entre las dos, pese a esta situación decidieron no financiarse, esto se refleja en las estadísticas de financiamiento representadas en la tabla número uno de este trabajo, donde se observa que la ciudad participa solo un 0.72% a nivel nacional, aun en casos extraordinarios como el mencionado. De acuerdo a la relación entre ambos estudios y los resultados arrojados de la presente investigación se puede deducir la negativa de los empresarios para financiarse porque no conocen experiencias de otras PYMES que hayan crecido utilizando el financiamiento, esta puede ser otra razón por la cual no elijan financiarse y el porqué de su crecimiento lento.

Con respecto a las limitaciones que presenta la investigación se destacan los métodos para estudiar los resultados ya que se resumen al análisis, comparación e interpretación personal, el tamaño de la muestra que es poco representativa para la población ya que solo cuenta con cinco (5) participantes, esto hace difícil poder generalizar una conclusión, el escaso tiempo disponible para poder ampliar la muestra y realizar una investigación más profunda, las respuestas limitadas de los entrevistados, ya sea por miedo, vergüenza o falta de interés.

Por otro lado se deben resaltar las fortalezas del presente manuscrito como, el nacimiento de una nueva investigación que aporta un punto de vista distinto, ya que cada investigación tiene sus particularidades aunque se observen coincidencias, la composición de la muestra que al ser heterogénea permite analizar PYMES dedicadas a distintas actividades manteniendo un equilibrio en los resultados ya que por cuestiones sanitarias debido a la pandemia por Covid-19 no todas tuvieron las mismas posibilidades de desarrollarse, el uso de recursos tecnológicos para realizar las entrevistas y la predisposición de los participantes a los que se debió recurrir más de una vez para complementar información necesaria para el análisis.

A modo de dar respuesta a la pregunta de investigación en base a la información planteada y su posterior análisis se puede concluir en que las fuentes de financiamiento actuales no son utilizadas por las PYMES familiares para crecer ni desarrollarse pero si para mantenerse en el mercado, esto se fundamenta en que ninguna de las PYMES estudiadas afirmo utilizarla con tal fin sino para mantenerse estables y superar la adversidad, este dato comparado con la información publicada por el Observatorio PYME, (2014) deja en evidencia la lentitud que tienen las empresas en cuanto a su

crecimiento, se puede inferir que a pesar del tiempo transcurrido entre ambos estudios el escenario económico es similar, un factor que se suma a la situación es la baja participación que tienen las PYMES bahienses en el mercado financiero, posicionadas en uno de los últimos lugares según estudios citados anteriormente, las variables mencionadas se reconocen en la realidad y dejan suponer que si la ciudad tuviera más participación en el mercado financiero presentaría un crecimiento significativo, siempre que sea utilizado de manera eficiente, sobre este tema se destaca que las empresas, no utilizan el crédito en gran parte por falta de asesoramiento, no conocen en su totalidad la diversidad de fuentes de financiamiento disponibles y tampoco como manejarlas, esto se puede atribuir a la poca información disponible y al desinterés por parte de las PYMES. Más allá del difícil acceso al crédito por distintas causas como no cumplir requisitos y las altas tasas de interés se puede afirmar que deciden financiarse solo para superar una crisis donde pelagra la vida de la empresa y no encuentran otra solución. No contemplan el financiamiento como una herramienta para la inversión y crecimiento que sería la manera de utilizarlo para expandirse y desarrollarse, un dato que también permite ratificar lo concluido es que no conocen experiencias positivas de otras PYMES utilizando la financiación para su crecimiento, esto condiciona la decisión de los empresarios de no querer financiarse, ya que no es común y habitual en las PYMES de la zona estudiada. Para dar respuesta al objetivo de la investigación hay que tener en cuenta todo lo anteriormente mencionado ya que no se puede determinar que herramienta de financiación es la más conveniente cuando no las conocen en su totalidad ni tienen información sobre ellas, cada una de las herramientas financieras tienen sus propias particularidades, las mismas influyen en su conveniencia según el uso que se les asigne, hay muchos factores a tener en cuenta antes de elegir el tipo de

financiamiento y que este resulte ser el más ventajoso, antes de llegar a ese paso hay que conocer en profundidad la materia para no tomar malas decisiones y terminar ocasionando un daño a la empresa. Para subsanar estas situaciones a manera de recomendación se proponen las siguientes acciones:

- Informarse sobre las fuentes de financiamiento disponibles en el mercado y su correcta implementación.
- Analizar los proyectos de inversión, teniendo en cuenta el financiamiento que se necesitara, su costo y beneficio.
- Emplear estrategias financieras, para utilizar las fuentes eficientemente.

Como futuras líneas de investigación se plantean estudios sobre:

- Direccionamiento que tienen las fuentes de financiamiento ofrecidas, para determinar si son utilizadas para el fin con el que fueron creadas.
- Cuáles son los motivos de que el financiamiento no sea la primera opción ante una eventualidad económica o idea de negocio.
- Por qué son tan costosas las tasas de interés, y su relación con la inflación.

Referencias

- ADMIRA. (2021). *Informe de Informacion Financiera y Crediticia*. Recuperado el 25 de 08 de 2021, de <https://www.adimra.org.ar/informes-y-comunicados?pager.offset=12&titulo=&area=0>
- Arostegui, A. (2013). *Determinacion del comportamiento de las actividades de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas*. Recuperado el 21 de 08 de 2021, de http://sedici.unlp.edu.ar/bitstream/handle/10915/36051/Documento_completo_.pdf?sequence=3
- Bertran y Casanovas. (2013). *La financiacion de la empresa*. Argentina: Profit Editorial.
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (2019). *Intrumentos de Financiamiento PYME*. Recuperado el 01 de 09 de 2021, de <https://www.bcba.sba.com.ar/capacitacion/financiarse/pymes/instrumentos/>
- Briseño, P. L. (2013). *Finanzas y Financiamiento*. Peru: USAID/PERU/MYPE COMPETITIVA.
- Centro Regional de Estudios Economicos de Bahia Blanca Argentina. (2021). *Analisis de Coyuntura*. Recuperado el 01 de 09 de 2021, de <https://www.creebba.org.ar/main/index.php>
- Comisión Nacional de Valores. (2021). *Informes del Mercado de Capitales*. Recuperado el 24 de 08 de 2021, de <https://www.cnv.gov.ar/sitioWeb/Informes?columna=2>
- Draque, S. (2013). *La financiacion de los planes de negocios en las Pymes*. Recuperado el 2 de 10 de 2021, de <https://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/perspectivas/article/view/3310>
- Esparza; García-Pérez De Lema y Duréndez. (2013). Diferencias de gestión financiera entre empresas familiares y no familiares del sector turístico. *Actualidad Contable Faces*, 29-48.
- Fundación Observatorio PYMES. (2014). *Observatorio PYMES*. Recuperado el 10 de Agosto de 2021, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/novedades/indice-de-confianza-empresarial-pyme-para-bahia-blanca-y-region-icepyme-bbr/>
- Fundación Observatorio PYMES. (2018). *Observatorio PyMES*. Recuperado el 03 de Septiembre de 2021, de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/creacion-de-empresas-y-desarrollo/>
- Gandolfo, R. (2013). *La importancia del protocolo en la empresa familiar*. Recuperado el 21 de 08 de 2021, de <http://sedici.unlp.edu.ar/handle/10915/40259>
- Loidi, J. (2018). *ADN PYMES*. España: Set Editoril .
- Lopez, E. (2018). *La llave a la libertad financiera*. España: Alienta.

Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). *Emitir una Factura de Crédito Electrónica*. Recuperado el 19 de 08 de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/emitir-una-factura-de-credito-electronica>

Moreno Corso. (2019). *El financiamiento de pequeñas y medianas empresas en Villa Soto*. Recuperado el 27 de 08 de 2021, de <https://repositorio.uesiglo21.edu.ar/bitstream/handle/ues21/18607/MORENO%20CORZO%20TESIS%20-%20-%20Mario%20Moreno%20Corzo.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PYME en Argentina*. Recuperado el 25 de 08 de 2021, de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/econ/collection/tpos/document/1502-0355_RojasJ

Anexo

Anexo N°1 Modelo de consentimiento

La presente investigación es realizada por Carolina Canero, estudiante de la carrera de Contador Público, en la Universidad Siglo 21, con el objetivo de conocer las opiniones de los referentes de las PYMES familiares de Bahía Blanca en el año 2021, sobre el tema del financiamiento en contexto de crisis.

Si acepta participar en la investigación, se le requerirá responder un listado de preguntas bajo la modalidad de entrevista semiestructurada. La duración de la misma insumirá unos 30 minutos y sus respuestas serán codificadas identificando a cada uno con un número, de forma que las entrevistas tengan el carácter de anónimas. Conjuntamente, se le notifica que la información obtenida será confidencial y no será utilizada para otro fin fuera de la investigación. En el caso de tener dudas durante la entrevista, puede efectuar todas las preguntas que requiera para evacuarlas. Asimismo, tiene la libertad de retirarse durante la entrevista, sin que esta acción lo perjudique en ninguna forma. En el caso de que algunas de las preguntas, le parece incómoda, tiene el derecho expresar su sentir al investigador o de no responderlas. Desde ya se le agradece su participación.

Anexo N°2 Preguntas de la entrevista

- ¿Cuál es el nombre de la PYME familiar?
- ¿Cuánto hace que fue fundada?
- ¿Quiénes fueron los fundadores?
- ¿Cuántas personas la integran actualmente?
- ¿Qué generación la dirige actualmente?
- ¿Cómo surgió la idea de negocio?
- ¿Cómo financiaron el inicio?
- ¿Cómo fue ese inicio? ¿Costó llegar al punto de equilibrio?
- ¿Bajo qué encuadre fiscal se encuentra actualmente?
- ¿Tienen sistema de información?
- ¿Qué fuentes de financiamiento conocen?
- ¿Cómo conoció esas fuentes?
- ¿Le parece importante el financiamiento?
- ¿Lo han utilizado? ¿Cómo fue la experiencia?
- ¿Qué piensan sobre el financiamiento en estos tiempos? ¿Se podría dar de la misma manera el nacimiento de una PYME? ¿Por qué?
- ¿Necesitan financiarse hoy? ¿Para qué?
- ¿Cómo lo hacen? ¿Qué herramientas son las más utilizadas? ¿Por qué?
- ¿Piensan que es indispensable el financiamiento para la continuidad de la empresa? ¿Por qué?
- ¿Es difícil el acceso al crédito? ¿Por qué?

- ¿Por qué creen que Bahía Blanca es una de las ciudades que menos toma o usa el financiamiento?
- Haciendo un resumen de la evolución de la empresa en el tiempo. ¿Cómo puede describir la situación que atraviesa?
- ¿Cómo ha afectado la pandemia a su actividad?
- ¿Tomo medidas a causa de ello? ¿Cuáles?
- ¿Qué expectativas tiene a futuro, con respecto al sector económico?