

**Universidad Siglo 21**



**Carrera de Contador Publico**

**Trabajo Final de Grado**

**Manuscrito Científico**

**Financiamiento de PyMEs familiares en contexto de inestabilidad**

**“Profesionalización y financiamiento de las PyMEs salteñas en contexto de crisis”**

**“Professionalization and financing of PyMes in Salta in a context of crisis”**

**Autor: Romina Paola Luna Osinaga**

**Legajo: VCPB22605**

**DNI: 36.128.215**

**Director de TFG: Fernando Ortiz Bergia**

**Provincia de Salta**

**Argentina, noviembre 2021**

## **Resumen**

A través de la presente investigación se busca determinar si la ausencia de profesionalización es un factor limitante en el acceso a las opciones de financiamiento en las PyMEs familiares salteñas, considerando su influencia en la elección de los medios aplicados para hacer frente al contexto de crisis. Se recolectaron datos mediante entrevistas a cinco propietarios de PyMEs de la ciudad de Salta capital. Los resultados expresan la necesidad de aplicar herramientas de profesionalización en pos de acceder a financiamiento, aunque la mayoría de las empresas no se encuentran instruidas plenamente en el concepto. Por último, se puede manifestar la importancia de la profesionalización en las empresas como una incorporación continua de conocimientos para generar ventajas que le permitan, por ejemplo, estar a la altura de una situación de crisis económica y poder superarla sin mayores obstáculos.

Palabras claves: Profesionalización, Pymes familiares, financiamiento, crisis.

## **Abstract**

Through this research, it is sought to determine if the absence of professionalization is a limiting factor in access to financing options in Salta's family SMEs, considering its influence on the choice of means applied to face the crisis context. Data was collected through interviews with five owners of SMEs in the city of Salta capital. The results express the need to apply professionalization tools in order to access financing, although most companies are not fully instructed in the concept. Finally, the importance of professionalization in companies can be manifested as a continuous incorporation of knowledge to generate advantages that allow, for example, to be up to a situation of economic crisis and to be able to overcome it without major obstacles.

Key words: Professionalization, family SMEs, financing, crisis.

## Índice

Introducción.....	1
Objetivo general .....	10
Objetivos específicos .....	10
Métodos.....	11
Diseño .....	11
Participantes .....	11
Análisis de datos.....	12
Resultados .....	13
Principales problemáticas de las PyMEs salteñas y sus acciones .....	13
Opciones de financiamiento para PyMEs .....	14
La influencia de la profesionalización en el financiamiento.....	17
Discusión.....	18
Referencias .....	25
Anexos .....	28
Anexo I: Consentimientos.....	28
Anexo II: Modelo de Entrevistas.....	29

## **Introducción**

Todos los países que pasaron de ser subdesarrollados a desarrollados, tuvieron presente a las PyMEs en sus planificaciones de políticas públicas en algún momento de su historia política y económica. La importancia de las mismas está en su capacidad de generar el desarrollo del mercado interno, necesario para adquirir el volumen de producción suficiente y comenzar, en una segunda etapa, a generar saldos exportables e incrementar los ingresos per cápita de sus poblaciones. Las PyMEs en Argentina representan el 98% del universo empresarial. Su poder no sólo está en que son muchas, sino en su gran aporte al PBI, el empleo, la inversión y a la distribución del ingreso al descentralizar la producción de bienes y servicios de pocas grandes empresas hacia muchas chicas y medianas (DiPace, 2018). Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza actividades de comercio, industria, minería y/o agropecuaria en nuestro país. Son categorizadas según las ventas totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa (AFIP, 2017).

Pero hay algo más importante que su incidencia en el desarrollo del país en términos económicos y comerciales. Si se mira hacia adentro de esas empresas, es posible encontrar que la mayoría de las PyMEs son familiares. Es una fuente de empleo e ingresos para familias completas, un lugar de unión y de crecimiento personal. El empresario PyME es un comprometido con su empresa, con sus empleados y sus negocios (Galvis, 2011). Pero también, es un sobreviviente versátil cuando el entorno se vuelve adverso. En este último tiempo, las PyMEs Argentinas han enfrentado dos pandemias: Covid-19 y crisis económica (Manfredi, 2020).

En el año 2020 la economía de la Argentina cayó por tercer año consecutivo. Este desempeño se debió a la crisis de la pandemia mundial por coronavirus (Covid-19), que repercutió negativamente en el consumo privado, la inversión y las exportaciones. El impacto producido por la pandemia causó una crisis sin precedentes, que generó el cierre de 2,7 millones de empresas, equivalente al 19% de empresas en la región y la pérdida de trabajo de más de 8,5 millones de personas (CEPAL, 2020).

En este contexto, es indispensable sostener las PyMEs y las fuentes laborales. Es aquí donde las fuentes de financiamiento cobran un papel sumamente necesario, en primer lugar, para poder mantener la estructura y actividad económica y posteriormente, para apostar a un despertar económico pos al contexto actual (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020).

La financiación para una PyME es un tema muy importante y en muchos casos, de ella depende la supervivencia de la empresa. Las fuentes más utilizadas son las siguientes:

- **Autofinanciación:** Son recursos que ha ido generando la empresa y son destinados para el crecimiento o el mantenimiento de la capacidad económica. En dichos recursos se incluyen: reservas, amortizaciones, provisiones y venta de activos (Flores, 2018). También se puede llamar autofinanciación a los aportes de los socios. Esta opción es la más cara por el costo de oportunidad y por el riesgo que implica invertir el dinero en una empresa a invertirlo en un producto financiero conservador.
- **Descuento Bancario:** El contrato de descuento bancario obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco y a éste anticipar el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado. El

banco tiene derecho a la restitución de las sumas anticipadas, aunque el descuento tenga lugar mediante endoso de letras de cambio, pagarés o cheques y haya ejercido contra el tercero los derechos y acciones derivados del título (Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 1409, 2015).

- Préstamo Bancario: El préstamo bancario es el contrato por el cual el banco se compromete a entregar una suma de dinero obligándose el prestatario a su devolución y al pago de los intereses, en la moneda de la misma especie, conforme con lo pactado (Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 1408, 2015).

- Créditos con garantías reales, ya sean hipotecarios o prendarios: Los primeros, son préstamos tomados por personas físicas o jurídicas, que ofrecen como garantía real una hipoteca sobre inmuebles. Los créditos prendarios, son préstamos tomados por personas físicas o jurídicas, que ofrecen como garantía real una prenda sobre bienes muebles (Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 2205 y 2219, 2015).

- Proveedores: El crédito de proveedores es una modalidad de financiamiento no bancaria en las empresas. Consiste en adquirir la materia prima necesaria para el proceso de producción asumiendo un compromiso de pago a futuro sin recargos por intereses. En otras palabras, la compañía negocia con sus proveedores para abastecerse de insumos sin tener que cancelarlos al contado. Así, queda una deuda pendiente que deberá saldarse habitualmente en 30, 60 o 90 días y donde no se generan gastos financieros (Westreicher, 2018).

Pero los obstáculos y las dificultades del acceso al financiamiento que padecen las PyMEs, no son una novedad. Las principales causas de dichas dificultades se encuentran en la informalidad con la que suelen manejarse las PyMEs y la falta de

profesionalización de sus integrantes que terminan formando un verdadero obstáculo para acceder al crédito, impidiendo que puedan exteriorizar su situación al sector financiero porque no pueden cumplir con las exigencias formales que se solicitan para acreditar su trayectoria y se refleje el respaldo necesario en términos de solvencia y garantías (Galvis, 2011). También, el contexto de inestabilidad económica y financiera que ha condicionado a la economía de Argentina en los últimos años, ha hecho que el riesgo crediticio sea muy alto y por lo tanto las tasas de interés asociadas muy caras. La situación de Argentina es particularmente compleja, la crisis sanitaria se superpone a una economía en recesión y con severos desequilibrios económicos, un delicado cuadro social y un horizonte que ya era incierto por la negociación externa. Argentina no tiene márgenes fiscales y la posibilidad del financiamiento monetario se administra con cautela (Carciofi, 2021).

En esta coyuntura compleja de enfrentamiento a la pandemia del Covid-19 después de dos años de recesión y el cambio de gobierno que supone por sí mismo una serie de cambios institucionales y estratégicos, es crucial la intervención del sector público para lograr mitigar los obstáculos de acceso al financiamiento para las PyMEs del país y dar respuestas ante esta crisis enfocándose en apoyar a las micro, pequeñas y medianas empresas (PCW, 2021). En respuesta a ello, se implementaron una serie de medidas de apoyo financiero que se han ido ajustando y modificando bajo el objetivo principal de cuidar el capital organizacional de las empresas y el empleo:

- Regularización de deudas tributarias y de la seguridad social. Plan de Moratoria: en el marco de la Ley de Solidaridad Social y Reactivación productiva, se estableció como primera medida de alivio para las PyMEs el plan de moratoria con AFIP. El plazo inicial se estableció hasta abril 2020, pero luego fue prorrogado

a fin de julio 2020. Después se dio paso a una segunda moratoria que permitió incluir deudas generadas durante la pandemia, permitiendo regularizar deudas vencidas hasta el 31 de julio de 2020 permitiéndose adherirse al plan hasta el día 15 de diciembre del 2020 (AFIP, 2020).

- Programa de Asistencia al Trabajo y la Producción (ATP): Se conformó como una herramienta para cuidar el trabajo, garantizar la producción y amortiguar el impacto económico generado por la crisis del Covid-19. Está conformado por las siguientes medidas:

- Asignación compensatoria del salario: consistió en una suma no remunerativa abonada por el Estado para todos los empleados en relación de dependencia del sector privado que realicen actividades consideradas como críticas y estuvo orientado a empresas de hasta 100 empleados. Esta asignación correspondía a un pago a cuenta de las remuneraciones del personal afectado, por lo que los empleadores debían abonar el saldo restante de aquellas hasta completar las mismas (Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, 2020).
- Créditos a tasa subsidiada convertible: las empresas dedicadas a actividades no clasificadas como críticas, tenían la opción de acceder al crédito a tasa subsidiada para el pago de sueldos. Para las empresas con variación negativa en su facturación, la tasa de interés aplicada era del 27%, para las empresas cuya variación positiva en la facturación haya estado entre el 0% y el 35% y registren menos de 800 empleados, la tasa de interés era del 33%. Para acceder se debía comparar el mes de septiembre de 2019 con el mismo período del año

2020. En el caso de las empresas que hayan iniciado su actividad entre el 1 de enero y el 30 de noviembre de 2019, se tomaba en cuenta la facturación correspondiente a diciembre de 2019 para realizar la comparación. A las empresas que hubieran iniciado su actividad durante el 2020 se las consideraba afectadas de forma crítica debido a su reciente creación, y accedían a la Asignación compensatoria del salario (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2020).

- REPRO II: El Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social, con la Resolución 938/2020, (2020), publicada en el boletín oficial el 13/11/2020, lanzó una segunda etapa del Programa de Recuperación Productiva (REPRO II). El mismo preveía una asistencia económica a los empleadores para el pago de salarios de sus dependientes de \$9.000, que se abona directamente a los trabajadores, a cuenta del pago de las remuneraciones a cargo de los empleadores adheridos al programa. El programa, en un primer momento, estuvo destinado a empleadores que no estaban clasificados en actividades críticas y debían registrar, como condición, una variación interanual de la facturación negativa. La asistencia económica que se impuso a través del REPRO II tuvo carácter de subsidio, comportándose de manera análoga al Salario Complementario del Programa ATP (ERREPAR, 2020). En enero 2021, este programa sumó a los sectores críticos previendo para ellos, una asistencia económica mayor que a los sectores no críticos, abonando un pago a cuenta de \$22.000, reemplazando al Salario Complementario del ATP a través de la Resolución 938/2020, (2020) y sus modificaciones.

- **Factura de Crédito Electrónica:** Es una herramienta que permite mejorar las condiciones de financiación de las micro, pequeñas y medianas empresas. Su finalidad reside en aumentar su productividad, mediante el cobro anticipado de los créditos y de los documentos por cobrar emitidos a sus clientes y/o deudores con los que hubieran celebrado una venta de bienes, locación de cosas muebles u obras o prestación de servicios a plazo. Sólo pueden ser emisoras de facturas de crédito electrónicas aquellas empresas que no figuren en el listado de Empresas Grandes establecido por la AFIP. Y van a ser receptoras de facturas de crédito electrónicas, las grandes empresas que se hallen dentro del listado obrante en la página de AFIP. Una vez que se notifica en el Domicilio Fiscal Electrónico del receptor que se ha generado una factura, nota de crédito o nota de débito MiPyME el comprador, locatario o prestatario deberá informar la cancelación o aceptación expresa del comprobante electrónico MiPyME. Si es aceptado tácitamente la ley convierte automáticamente esa factura en un título ejecutivo y valor escritural. Es decir, el comprobante deja de ser una simple deuda comercial y se convierte en un valor negociable, a pagar en la fecha de vencimiento (AFIP, 2021).

- **Línea de financiamiento PyMEs Plus:** Buscaba alcanzar un universo de PyMEs que históricamente no han podido acceder a créditos bancarios y a las que es fundamental brindar apoyo, no solo por el contexto de emergencia sanitaria, sino también para la inclusión financiera. Junto con el banco central, se coordinó para simplificar el acceso a estos créditos que contaban con garantía FOGAR que respaldaba el 100% del capital solicitado. Si la MiPyME estaba en el listado de potenciales beneficiarias, la entidad bancaria no podía negarle el préstamo solicitado.

Si bien, fueron varios los programas lanzados por el gobierno argentino con la intención de asistir financieramente a las PyMEs en este contexto de inestabilidad, al igual que con las formas de financiamiento con entidades privadas, estas empresas tuvieron inconvenientes en el acceso y en la inscripción a los mismos.

En líneas generales, el programa ATP fue implementado de manera progresiva, sin un marco normativo previsible que genere certezas que resultan imprescindibles en una situación excepcional como la que se está atravesando. La incertidumbre, dudas y consultas no tardaron en instalarse, y ante la imposibilidad de asistir físicamente a los organismos estatales, se implementó un servicio web de consultas en la página de AFIP pero que no cumplía con las respuestas para aclarar las dudas acerca de los programas de financiamientos y beneficios (Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Economicas, 2020). Respecto al Salario Complementario, se presentaron inconvenientes con el CBU de los empleados, quedando muchos trabajadores sin cobrar su pago a cuenta y sin ser notificadas las causas, también hubo problemas en el ingreso al servicio desde la página de AFIP, generando malestar y pérdida de tiempo en la solicitud del beneficio. Sumado a ello, con posterioridad a la entrada en vigencia del programa, se dictaron una serie de restricciones generando que numerosas empresas huyeran y se bajaran del mismo realizando la devolución del aporte al tomar conocimiento de las exigencias impuestas (IPS, 2021).

Respecto a los créditos a tasa subsidiada, fueron más de 91.000 PyMEs las que accedieron, pero las pequeñas empresas son las que tuvieron inconvenientes asociados al suministro de la información y las condiciones solicitadas para cumplir con la normativa legal dispuesta debido a la informalidad en la que se manejan (Banco Central de la Republica Argentina, 2020). Para eso, hay que tener las obligaciones fiscales en

orden, algo que parece difícil en un país en el que un tercio de la economía está sumergida en la informalidad. Numerosas PyMEs de todo el país directamente no califican para el programa o no se animan a presentarse porque no tienen todos sus números en regla (Terrile, 2021).

Si bien, hay numerosas opciones disponibles de formas de financiamiento, no todas son viables al momento de concretar el acceso al crédito. Esta dificultad es consecuencia de la falta de valores reales de facturación junto con la informalidad de la información haciendo inviable la aprobación de operaciones (Lapelle, 2007).

Teniendo en cuenta lo expuesto, está claro que resulta de interés brindar un análisis sobre la financiación de PyMEs familiares en este contexto particular de inestabilidad, con el propósito de que las conclusiones sean elemento de apoyo para las organizaciones aspirando a encontrar respuestas que se ajusten a su situación particular, a fin de realizar las modificaciones culturales y adecuaciones estructurales que les permitan obtener las herramientas necesarias para el acceso al crédito, con el objetivo de poder afrontar adecuadamente cualquier crisis que se les presente.

Es así, como a través del presente trabajo se pretende responder los siguientes interrogantes: ¿Se tiene el mismo acceso a medidas de financiamiento tanto públicas como privadas, siendo una PyME familiar? ¿Influye el contexto económico del país a las fuentes de financiamiento? ¿La profesionalización de los integrantes de la PyME familiar tiene relevancia en la obtención de financiamiento?

### *Objetivo general*

Como objetivo general se busca analizar si la ausencia de profesionalización es un factor limitante al financiamiento en las PyMEs familiares salteñas para hacer frente a las dificultades asociadas a la crisis económica y sanitaria del país del año 2020.

### *Objetivos específicos*

A modo de dar cumplimiento al objetivo general se desarrollan los siguientes objetivos específicos:

- Identificar las dificultades financieras que se han presentado en las PyMEs familiares salteñas durante el año 2020 y qué acciones realizaron para contrarrestarlas.
- Describir las opciones de financiamiento públicas y líneas de créditos bancarias disponibles para las PyMEs en pos de hacer frente a la crisis económica y sanitaria del país del año 2020 e identificar cuáles fueron aplicadas por las empresas en estudio.
- Analizar la influencia de la profesionalización en las empresas familiares en estudio en el acceso a las opciones de financiamiento pública y privada.

## Métodos

### *Diseño*

El presente trabajo de investigación fue de tipo descriptivo, analizando las opciones de financiamiento sustentables aplicables por las PyMEs familiares en la localidad de Salta Capital, buscando respuestas en el proceso de interpretación de los datos obtenidos.

El diseño del trabajo fue de tipo no experimental realizándose sin manipular deliberadamente las variables. Se observaron los acontecimientos como tal para luego proceder a su análisis. Dentro de las características de diseño de la investigación y de su clasificación, según el tiempo de recolección de datos, la presente es de tipo transversal.

### *Participantes*

La población de estudio corresponde a PyMEs familiares de la provincia de Salta Capital. La muestra corresponde a cinco PyMEs familiares salteñas de los siguientes rubros:

- Servicios de informática y venta al por mayor de equipos, periféricos, accesorios y programas informáticos.
- Fabricación de carpintería metálica y corte, tallado y acabado de la piedra.
- Venta al por mayor de materiales y productos de limpieza.
- Servicios de asesoramiento, dirección y gestión empresarial.
- Servicios de alojamiento en hoteles, hosterías y residenciales similares.

### *Instrumentos*

Se realizaron entrevistas a los participantes para la obtención de la información. Los mismos accedieron voluntariamente a participar en este proyecto y se les hizo firmar el consentimiento informado, el cual se encuentra en el Anexo I.

Para la obtención de los datos, se utilizó el método cualitativo recolectando los mismos a través de entrevistas de manera personal o virtual. Se realizaron preguntas generales y particulares con un enfoque particular focalizadas en la problemática. El cuestionario se adjunta en el Anexo II del presente trabajo.

### *Análisis de datos*

En la tabla 1 a continuación se reflejan los recursos necesarios, instrumentos de análisis y el resultado final para cada uno de los objetivos específicos planteados a fin de dar respuesta al objetivo general.

Tabla 1  
*Resumen de métodos utilizados en la investigación*

Objetivos Específicos	Identificar las dificultades financieras que se han presentado en las PyMEs familiares salteñas durante el año 2020 y qué acciones realizaron para contrarrestarlas	Describir las opciones de financiamiento públicas y líneas de créditos bancarias disponibles para las PyMEs en pos de hacer frente a la crisis económica y sanitaria del país del año 2020 e identificar cuáles fueron aplicadas por las empresas en estudio	Analizar la influencia de la profesionalización en las empresas familiares en estudio en el acceso a las opciones de financiamiento pública y privada
<b>Diseño</b>	Descriptivo		
<b>Participantes</b>	Empresas familiares encuadradas dentro de PyMEs de la ciudad de Salta		
<b>Muestra</b>	5 PyMEs Salteñas de los rubros: Comercial, servicio hotelero y servicio de asesoramiento contable		
<b>Método de recolección de Datos</b>	<b>Fuente primaria</b>	Entrevistas a los participantes	
	<b>Fuente secundaria</b>	Análisis de contenido de las opciones de financiamiento público y líneas de crédito bancarias disponibles	
<b>Instrumento de análisis (herramientas)</b>	<b>Fuente primaria</b>	Tablas de doble entrada	
	<b>Fuente secundaria</b>	Tabla de doble entrada	
<b>Producto Final</b>	Exponer las problemáticas financieras identificadas por las PyMEs familiares salteñas. Plasmar que opciones tuvieron en cuenta para contrarrestarlas	Identificar cuáles han sido las opciones para financiamiento públicas y líneas de créditos bancarias utilizadas por las PyMEs familiares salteñas en busca de sortear la crisis del contexto actual	Exteriorizar la influencia que tiene la profesionalización de la PyME familiar al acceso de las fuentes de financiamiento

*Fuente:* elaboración propia.

## Resultados

Para el inicio de este apartado, es preciso realizar una descripción de las cinco empresas familiares salteñas que han sido escogidas como muestras para la elaboración de esta investigación con la finalidad de brindar al lector información particular e introductoria de cada una de ellas.

Tabla 2  
*Descripción de las PyMEs familiares entrevistadas*

PyME familiar	Actividad	Antigüedad	Generación familiar	Órgano de Dirección	Toma de decisiones	Cantidad de empleados	Facturación anual estimada
1	Servicios de informática y venta al por mayor de equipos, periféricos, accesorios y programas informáticos	12 años	1ra generación	A cargo de un familiar no profesional	Unilateral	11	\$42.000.000
2	Fabricación de carpintería metálica y corte, tallado y acabado de la piedra	16 años	2da generación	A cargo de un familiar no profesional	Unilateral	12	\$47.000.000
3	Venta al por mayor de materiales y productos de limpieza	8 años	1ra generación	A cargo de un familiar no profesional	Unilateral	10	\$35.000.000
4	Servicios de asesoramiento, dirección y gestión empresarial	18 años	1ra generación	A cargo de un familiar profesional	Conjunta	30	\$63.000.000
5	Servicios de alojamiento en hoteles, hosterías y residenciales similares	11 años	1ra generación	A cargo de un familiar no profesional	Conjunta	15	\$39.000.000

*Fuente:* elaboración propia.

### *Principales problemáticas de las PyMEs salteñas y sus acciones*

En base a las entrevistas realizadas, se identificaron las principales problemáticas financieras que los participantes enfrentaron al momento de acceder al financiamiento, las mismas se plasmaron en la Tabla 3 a continuación.

Tabla 3  
*Principales problemáticas en el acceso al financiamiento*

<b>PyME familiar</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Alto % de las tasas de interés</b>	X	X	X		X
<b>Burocracia y trámites complejos</b>		X	X		X
<b>Escasez de información y/o información compleja</b>	X		X		
<b>Desconfianza y temor debido a la inestabilidad económica</b>	X	X	X		X
<b>Exigencias formales</b>		X	X		X
<b>Ninguna</b>				X	

*Fuente:* elaboración propia.

Es posible observar que solo el 20% de las PyMEs salteñas no tienen o no consideran que existen barreras en el acceso al crédito. Sin embargo, el 80% considera como principales limitantes al financiamiento a las altas tasas de interés y a la desconfianza dada la inestabilidad económica. En segundo lugar, el 60% consideran a la burocracia o a las exigencias formales.

Con el propósito de contrarrestar las problemáticas antes mencionadas, las acciones que expresaron realizar las PyMEs salteñas se exponen en el siguiente cuadro:

Tabla 4  
*Acciones para sortear los inconvenientes*

<b>PyME familiar</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Acuerdo de refinanciación con proveedores</b>	X	X	X		
<b>Acuerdo de partes con empleados</b>			X		
<b>Autofinanciación</b>	X	X	X		X
<b>Contratar servicio especializado en asesoramiento financiero</b>	X	X			X

*Fuente:* elaboración propia.

#### *Opciones de financiamiento para PyMEs*

Las fuentes de financiamiento privadas más utilizadas son aquellas provenientes de entidades bancarias. En la Tabla 5 a continuación se analizan algunas de ellas considerando las líneas proporcionadas por los bancos más conocidos y utilizados en la Ciudad de Salta.

Tabla 5  
Líneas de créditos bancarias disponibles para PyMEs

	Banco Nación		Banco Credicoop	Banco Macro		Banco Galicia	Banco BBVA
	Alternativa 1	Alternativa 2		Alternativa 1	Alternativa 2		
<b>Destinatarios</b>	Micro, pequeñas o Medianas empresas de todos los sectores económicos que necesiten cubrir gastos destinados a capital de trabajo	PyMEs clientes del Banco de todos los sectores económicos. Para adquisición de bienes de capital nuevos y/o construcción de instalaciones nuevas para la producción de bienes y/o servicios	Micro, pequeñas o medianas empresas con certificado Mi PyME vigente de todos los sectores productivos. Destinado a inversión productiva	Micro, pequeñas o Medianas empresas LIP – PyMEs para adquisición de bienes de capital nacional (incluye leasing). Construcción o adecuación de instalaciones	Micro, pequeñas o Medianas empresas de todos los sectores económicos que necesiten cubrir gastos destinados a capital de trabajo	Cientes Pyme y Micro empresas. para inversión productiva y capital de trabajo	Toda persona jurídica con calificación crediticia y certificado Mi PyMEs. Para adquisición de capital de trabajo
<b>Monto</b>	Sujeto a análisis y calificación crediticia. Asistencia hasta el 100% del capital a financiar (Único desembolso)	Sujeto a análisis y calificación crediticia. Asistencia hasta 100% en caso de inversiones nuevas (Múltiples desembolsos)	Sujeto a análisis y calificación crediticia	En la provincia de Salta hasta 2 millones de pesos por beneficiario	Sujeto a análisis y calificación crediticia. Se abona en la primera cuota la totalidad de los intereses del periodo de gracia	Sujeto a análisis y calificación crediticia	Sujeto a análisis y calificación crediticia
<b>Plazo</b>	Hasta 18 meses (En caso de presentar avales de SRG o Fondos de Garantía el plazo puede extenderse hasta 36 meses)	Hasta 60 meses (Amortización mensual, trimestral o semestral. Sistema alemán)	39 meses incluido 3 meses de gracia	Hasta 61 meses con 6 meses de gracia	13 meses con 4 meses de gracia	6 o 12 meses (Amortización sistema alemán)	Hasta 12 meses; bullet hasta 6 meses. Sin periodo de gracia.
<b>Tasa de Interés</b>	26% TNA	24% TNA	30% TNA	25% TNA los primeros 24 meses, luego 30% TNA	24% TNA con garantía FoGAR.	43% TNA y 47% TNA respectivamente	35% TNA
<b>Aplicado por las PyMEs en estudio</b>	No	No	No	No	Si, por la PyME 1	No	No

Fuente: elaboración propia en base a datos proporcionados por (Adimra, 2020) y (Secretaría de prensa y comunicación, 2020)

Como respuesta del gobierno ante la crisis se ha enfocado en apoyar a las PyMEs a través de la implementación de medidas bajo el objetivo principal de impulsar la productividad y cuidar el capital organizacional de las empresas y el empleo.

Tabla 6  
*Líneas de financiamiento públicas para PyMEs salteñas*

	<b>Crédito a tasa subsidiada</b>	<b>Plan de Moratoria de AFIP</b>	<b>Línea de financiamiento PyMEs Plus</b>	<b>Factura de Crédito Electrónica</b>
<b>Características</b>	Este crédito forma parte del Programa ATP y es una herramienta para asistir a las empresas en el pago de los salarios de sus trabajadores	Moratoria para paliar los efectos de la pandemia generada por el Covid-19	Crédito destinado a capital de trabajo	Herramienta que permite impulsar el financiamiento de capital de trabajo y mejorar la certeza de cobro para las MiPyMEs proveedoras de grandes empresas.
<b>Destinatarios</b>	Las empresas que prestan actividades críticas en tanto no cuenten con menos de 800 empleados y verifiquen una variación de facturación nominal interanual igual a cero positiva de hasta el 35%	Profesionales, PyMEs, grandes empresas, monotributistas y entidades sin fines de lucro que no habían sido contempladas por el plan de regularización de deudas contemplado en la Ley de Solidaridad Social y Recuperación Productiva	Micro y pequeñas empresas que no tengan financiamiento bancario vigente y estén incluidas en el listado de potenciales beneficiarias	MiPyMEs emisoras de comprobantes electrónicos a empresas grandes o a MiPyMEs adheridas como receptoras al Régimen de Factura de Crédito Electrónica
<b>Monto / Destino</b>	El monto teórico máximo del crédito será del 120% de un salario mínimo, vital y móvil por cada trabajadora y trabajador que integre la nómina al 31 de octubre de 2020. Las entidades financieras deberán otorgar este crédito en las condiciones que fije el BCRA	Destinada para regularizar obligaciones tributarias, previsionales y aduaneras o infracciones relacionadas con esas obligaciones	Máximo de \$250.000 para micro empresas y de \$500.000 para pequeñas empresas. Las MiPyMEs deberán chequear que entidad bancaria les corresponde	Se convierte en un título ejecutivo y valor no caratular, por lo que está en condiciones de ser negociada para obtener su cobro anticipado a través del Mercado de Capitales o del Sistema Bancario, según la elección de la MiPyME al emitir la factura
<b>Plazo</b>	12 meses. Con periodo de gracia de 3 meses a partir de la primera acreditación	60 cuotas para regularizar los aportes de la seguridad social y 120 cuotas para las restantes obligaciones	12 meses. Con periodo de gracia de 3 meses	
<b>Tasa de Interés</b>	Dependencia de la magnitud de la reducción real interanual de la facturación. Varía entre TNA 0% a 15%	24% TNA, durante las 6 primeras cuotas resultando luego de aplicación la tasa BADLAR en moneda nacional de bancos privados. Asimismo, se podrá cancelar anticipadamente el plan de pagos	TNA 24%	
<b>Aplicado por las PyMEs en estudio</b>	Si, por la PyME 4	Si, por las PyMEs 1, 2, 4 y 5	No	Si, por la PyMe 1

*Fuente:* elaboración propia en base a datos obtenidos de (Zurita & Dini, 2021)

*La influencia de la profesionalización en el financiamiento*

En la siguiente tabla, se analizan aspectos referidos a la profesionalización en las empresas familiares salteñas según los testimonios de los participantes, en ella puede observarse como todas las empresas, más allá del desconocimiento del proceso de profesionalización, la consideran un aspecto relevante a la hora solicitar financiamiento y trabajan en pos de ello.

Tabla 7  
*La profesionalización en las PyMEs familiares salteñas encuestadas*

PyME familiar	1	2	3	4	5
<b>La decisión de adquirir financiación, ¿Es compartida?</b>	No, todas las decisiones son tomadas unilateralmente	No, todas las decisiones son tomadas unilateralmente	No, todas las decisiones son tomadas unilateralmente	Sí, es compartida	Sí, es compartida
<b>¿Destina presupuesto para invertir en capacitación?</b>	Sí, expresa que realizó cursos relacionados a la administración de empresas	No, pero identifica la necesidad de hacerlo	No, confía en su intuición y experiencia en los negocios	Sí, toman cursos y pagan servicio de empresas dedicadas a la publicación y actualización de la normativa para mantenerse actualizados permanentemente	No, pero identifica la necesidad de hacerlo
<b>Protocolo familiar</b>	No aplica, está al tanto del concepto, pero aún no lo implementa	No aplica, conoce el termino y considera implementarlo en un futuro	No conoce el concepto, ni tiene interés en el mismo	Si aplica, implementaron normas para regular la relación familia-empresa relacionadas con la determinación de tareas que cada integrante debe cumplir, honorarios y con la incorporación de nuevos integrantes a la empresa familiar	No aplica, no conoce el concepto, pero manifiesta interés en informarse en el mismo
<b>¿Considera que es relevante la profesionalización en el acceso al crédito?</b>	Sí, por ello decidió contratar un profesional externo para que lo asesore y poder acceder sin inconvenientes a las líneas de financiamiento público y privada	Sí, contrató un profesional externo para poder acceder sin inconvenientes a las líneas de financiamiento público	Manifiesta que no tiene conocimiento del concepto, que tuvo necesidad de solicitar ayuda a un profesional externo, pero su presupuesto no era suficiente	Sí, la considera fundamental. La toma de decisiones compartida y su capacitación, fue la clave para identificar las opciones de financiamiento convenientes para su situación en particular	Manifiesta que no tiene conocimiento del concepto, pero que tuvo necesidad de solicitar ayuda a un profesional externo

*Fuente:* elaboración propia.

## Discusión

El presente trabajo plantea analizar si la falta de profesionalización de las PyMEs familiares salteñas es un condicionante a la hora de acceder al financiamiento. Tomando en consideración también, si la ausencia de la misma tuvo implicancia en las PyMEs familiares salteñas en estudio a la hora de elegir qué medios de financiamiento público, privado o propio aplicar para hacer frente a sus dificultades.

Por sus particularidades, a las PyMEs familiares se le hace especialmente dificultoso el acceso al crédito. Como explica la Tabla 3, la mayoría de las empresas identificaron barreras para acceder a las opciones de financiamiento. Un 60% de las empresas familiares manifestaron que se vieron desalentadas en el momento en que tomaron conocimiento de las exigencias formales solicitadas, concordando con Lapelle, (2007), en que en el proceso de asignación del crédito los bancos son un proceso complejo. Los bancos tienen dificultades para identificar la intención de cumplimiento de los potenciales clientes PyME, como así también para medir el riesgo implícito en la concesión del crédito. Ello genera, un castigo vía una tasa de interés más elevada o una negativa a conceder el financiamiento. Asimismo, los resultados obtenidos referidos al proceso de acceder al financiamiento y sus requisitos, también concuerdan puesto que el 80% de las empresas entrevistadas consideran como un factor limitante al crédito a las excesivas tasas de interés.

Para sortear las dificultades económicas y dadas las limitaciones antes mencionadas, puede observarse como en los casos particulares de las PyMEs 1 y 2, requirieron complementar el financiamiento público y privado con acuerdos con empleados, negociaciones con proveedores y el autofinanciamiento para paliar su situación de crisis. Sólo la PyME 3 no accedió a fuentes externas para financiarse.

Ahora bien, estos resultados reflejan lo expuesto por PCW, (2021) afirmando que una de las salidas a la crisis que tomaron los empresarios fueron los préstamos bancarios u otro tipo de financiamiento, a los cuales accedieron las empresas para mantener su capital de trabajo y en mayor medida optaron por la autofinanciación y la reducción de costos. La simpleza y la preferencia por el financiamiento particular y propio es común al tratarse de empresas familiares, siendo esta limitante identificada por Galvis, (2011) manifestando la ausencia de separación de la relación empresa-familia, primando lo afectivo y el sentido de pertenencia de los integrantes familiares. Los entrevistados en un 80% mencionan que los miembros familiares de la empresa colaboran en conjunto para autofinanciarse y solventar los problemas económicos y deudas si las hubiere.

Las PyMEs salteñas tuvieron disponibles para su elección herramientas de financiamiento tanto públicas como privadas. De la observación de la Tabla 5 podemos mencionar dos principales desventajas de estas líneas de créditos: el destino y la tasa de interés. Las entidades tenían como requisito que el préstamo sea destinado exclusivamente para cubrir gastos asociados a capital de trabajo o para la adquisición de bienes de capital nuevos y/o construcción de instalaciones nuevas para la producción de bienes y/o servicios.

Las tasas de interés, a noviembre 2020 según lo expuesto en el informe de Adimra, (2020), superaban el 30% en las propuestas del Banco Galicia y el Banco BBVA, reflejando ser las opciones más costosas de financiamiento analizadas. En estos términos, las alternativas 2 del Banco Nación y del Banco Macro resultaban ser las opciones más conveniente en relación de costo, pero sólo si el destino de la financiación coincidía con las propuestas ofrecidas por estas entidades.

Siguiendo con el análisis de las opciones de financiamiento disponibles para las PyMEs durante el año 2020, el gobierno implementó líneas de apoyo concentradas en la crisis sanitaria las cuales se fueron ajustando a la medida que las condiciones iban cambiando en el marco de evolución de la pandemia. Se observa en la Tabla 6, que el destino y la tasa de interés también son protagonistas en estas líneas de financiación. Los créditos debían ser destinados a los asuntos más sensibles y afectados por la pandemia: el salario de los trabajadores, regularización de deudas impositivas y el capital de trabajo, con el objetivo de ir buscando soluciones y evitar corte en la cadena de pagos y de acompañar el proceso de recuperación de las empresas. Las tasas de interés ofrecidas son claramente más convenientes y menos costosas que las del crédito privado, traducándose este análisis en la conveniencia de inclinarse por la adquisición de crédito público siempre y cuando la necesidad del destino del financiamiento se acople a las propuestas.

El crédito a tasa subsidiada fue adquirido sólo por una de las cinco empresas encuestadas, si bien, el trámite para la solicitud le fue sencillo, mencionó que el banco seleccionado para la gestión del préstamo solo otorgaba el mismo a clientes preferentes y no así a cualquier PyME que lo solicitara. Este inconveniente debería ser incluido en los descriptos por el Banco Central de la Republica Argentina, (2020) afirmando aún más las barreras de las pequeñas empresas a la hora de acceder a esta alternativa pública. Tres de las PyMEs manifestaron acceder al beneficio del Salario Complementario asistiéndolos en el pago directo del 50% del salario a los trabajadores en relación de dependencia. En contrario a lo establecido por IPS, (2021), los beneficiarios no tuvieron inconvenientes con el CBU de los empleados, acreditándose el beneficio a la totalidad de sus trabajadores.

La moratoria de AFIP fue elegida por la mayoría de los participantes encuestados representando el 80% de ellos, esta alternativa les permitió regularizar deudas acumuladas que tenían con el fisco. Declaran que su elección fue por la baja tasa de interés, por la facilidad de adhesión vía página web y por los beneficios de condonaciones de intereses y multas.

La factura de crédito electrónica fue una opción adoptada únicamente por la PyME 1, si bien es una opción de financiamiento lanzada por el gobierno con anterioridad al año 2020, recién en ese año se instruyeron en la misma y pudieron implementarla. La empresa antes mencionada, también fue la única que accedió al crédito privado, eligiendo la opción 2 brindada por el Banco Macro, aprovechándola para la adquisición de un equipo de impresión digital de última generación.

La financiación propia se hizo presente en esta investigación, prevaleciendo:

- a) el acuerdo de refinanciación con proveedores fue necesario, en el caso del 60% de las empresas encuestadas manifestaron que llegaron a acuerdos provechosos ya que mantenían un buen historial de pagos con sus principales proveedores.
- b) el acuerdo de partes con empleados fue implementado sólo por la PyME 3 ya que no pudo acceder a ningún financiamiento ni beneficio para el pago de sueldos, por lo que procedió a negociar pagos en cuotas con intereses a sus empleados.
- c) el autofinanciamiento tuvo como destino el pago de servicios, alquileres y sueldos.

De lo anterior, es posible identificar que cuatro de las cinco PyMEs participantes necesitaron financiarse con recursos particulares para poder hacer frente al contexto de crisis que atravesaban, utilizando los más accesibles y a su alcance en ese momento.

Adentrándonos en el tercer objetivo específico, a partir de la Tabla 7 podemos observar que la mayoría de las empresas no se encuentran instruidas plenamente en el concepto de profesionalización, pero se puede reconocer la necesidad de aplicar herramientas de la misma en pos de acceder a los créditos puesto que todas consideraron necesario contratar a un profesional para solicitar asesoramiento y se destacan de los resultados: a) que el proceso de toma de decisión en 2 de 5 se realiza de manera compartida; b) que la capacitación más allá de no ocupar un lugar en sus agendas el 80% lo considera necesario; y c) que a todas las PyMEs les es una necesidad, directa o indirecta, la incorporación de un profesional externo especializado que brinde ayuda en los procesos financieros y de gestión.

Sólo una de las PyMEs plantea la incomodidad de recibir ayuda profesional dejando entrever su resistencia al cambio, situación que coincide con el planteo de Galvis, (2011) en el cual resulta común observar que por los intereses personales de algunos directivos en la empresa familiar de mantener su estatus de poder dentro de la organización, se rehúsan a la profesionalización de miembros familiares de la empresa y a la incorporación de profesionales externos porque consideran que esto representaría una competencia directa para el cargo del directivo.

Exponiendo la dualidad referida a la profesionalización de la PyME 4 y la PyME 3, en la cual la primera manifiesta su aplicación, podemos observar en la Tabla 7 que sus decisiones de financiamiento fueron tomadas con un análisis previo, el cual fue realizado en conjunto con el resto de los miembros familiares de la empresa con la finalidad de analizar las opciones disponibles para identificar las más convenientes y adecuadas según su necesidad. En cambio, la PyME 4 en ausencia total de profesionalización, en búsqueda de solucionar sus necesidades financieras e intentando

sortear las barreras que se le presentaron a la hora en el acceso al crédito externo, se inclinó principalmente por la autofinanciación, afirmando que tuvo que desembolsar ahorros propios para poder hacer frente a la crisis que atravesaba su PyME. De lo anterior se desprende que la profesionalización es una herramienta clave en la elección de alternativas financieras brindando habilidades y conocimientos a los miembros familiares que permiten la elección de opciones financieras efectivas según su necesidad aún en contextos desfavorables.

Como fortalezas de este trabajo se menciona haber logrado un primer acercamiento sobre las temáticas financiación-profesionalización en las PyMEs familiares en estudio de la localidad de Salta Capital, identificando la ausencia del concepto de la profesionalización y el interés que demostraron los participantes durante las encuestas sobre el mismo. Otra de las fortalezas se basa en haber logrado durante el desarrollo del cuestionario hacer reconocer a los participantes la importancia y las ventajas que les brinda la profesionalización a la hora de tomar la decisión de acceder al financiamiento más conveniente según su necesidad.

En esta investigación también se han denotado limitaciones. En primera instancia se reconoce la falta de representatividad ya que sólo se pudo obtener información de un conjunto de 5 PyMEs familiares, considerando que las interpretaciones no pueden ser tomadas a nivel general sobre la situación de las PyMEs familiares salteñas respecto a la profesionalización y sus elecciones de financiamiento en el contexto inestable del año 2020. Otra limitación se asocia al contexto de crisis sanitaria que se está atravesando, que obligó a enfocarse exclusivamente en el financiamiento para sobrevivir a esta situación, no permitiendo profundizar sobre los procesos y estrategias para el financiamiento de proyectos y objetivos que pueden tener

las PyMEs. Siguiendo con lo anterior, las líneas de financiamiento externo para PyMEs lanzadas durante el año 2020 fueron numerosas, imposibilitando que se realice el análisis de cada una de ellas en este trabajo, es así que la investigación se encuentra limitada a las líneas de financiamiento que han sido expuestas.

A través de este trabajo final de grado se concluye que la ausencia de profesionalización en la empresa familiar es un factor limitante en el acceso al financiamiento público y privado, como así también, es influyente en la elección de las estrategias de financiamiento que realizaron las PyMEs familiares para superar la crisis económica y sanitaria del contexto actual.

Se recomienda, como una práctica importante en las empresas, comenzar con la toma en forma conjunta de decisiones las cuales permitirán poseer distintas perspectivas con relación a cómo cada persona, tanto miembros familiares como no familiares, considera que puede aportar al desarrollo, crecimiento y profesionalización en pos de aplicar una estructura de financiamiento efectiva como herramienta para hacer frente a la crisis actual. También se recomienda proponer en futuras investigaciones para profundizar y desarrollar las diferentes líneas públicas y privadas lanzadas para las PyMEs asociadas a proyectos de inversión y a la financiación para cumplir objetivos de innovación y crecimiento, analizando si la profesionalización tiene influencia en el conocimiento y acceso a estas herramientas destinadas a impulsar procesos de transformación productiva, fortalecimiento y reestructuración de las PyMEs fomentando la productividad y la competitividad. Además, se recomienda ampliar la muestra no solo para la ciudad de Salta Capital sino a toda la provincia para poder investigar las particularidades de las PyMEs familiares salteñas de acuerdo a la zona geográfica y las limitaciones al acceso de sistemas bancarizados u organismos públicos.

## Referencias

- Adimra. (9 de noviembre de 2020). *Asociacion de industriales metalurgicos de la Republica Argentina*. Recuperado el 01 de octubre de 2021, de <https://www.adimra.org.ar/informes-y-comunicados?pager.offset=24&titulo=&area=14>
- AFIP. (2017). *AFIP PyMEs: Información sobre el Registro MiPyME*. Recuperado el 09 de 2021, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- AFIP. (2020). *MIS FACILIDADES-MORATORIA 2020-RES GRAL N° 4816/2020*. Obtenido de <https://www.afip.gob.ar/misfacilidades/planes-vigentes-no-adheribles/moratoria-2020/caracteristicas-generales.asp>
- AFIP. (2021). *AFIP FACTURA DE CREDITO ELECTRONICA MIPYMES*. Obtenido de <https://servicioscf.afip.gob.ar/facturadecreditoelectronica/conceptos/caracteristicas.asp>
- Banco Central de la Republica Argentina. (mayo de 2020). Obtenido de [bcra.gov.ar: http://www.bcra.gov.ar/Noticias/coronavirus-bcra-creditos-mipymes-91000-pymes.asp](http://www.bcra.gov.ar/Noticias/coronavirus-bcra-creditos-mipymes-91000-pymes.asp)
- Carciofi, R. (marzo de 2021). *CIPPEC*. Obtenido de <https://www.cippec.org/textual/covid-19-medidas-economicas/>
- CEPAL, C. E. (2020). *Balance Preliminar de las Economias de America Latina y el Caribe*.
- Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 1408. (2015). *Codigo Civil y Comercial de la Nacion*.

Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 1409. (2015). Código Civil y Comercial de la Nación.

Código Civil y Comercial de la Nación, Art. 2205 y 2219. (2015). Código Civil y Comercial de la Nación.

DiPace, D. (2018). *Economía Pyme: Pensar en grande siendo pequeños*. Eudeba.

ERREPAR. (noviembre de 2020). #ERREPAR RESPONDE: *Las consultas más frecuentes sobre el programa ATP y REPRO II*. Obtenido de <https://blog.errepar.com/consultas-frecuentes-atp-repro-ii/>

Federación Argentina de Consejos Profesionales de Ciencias Economicas. (2020). *Nota enviada a la Administracion Federal de Ingresos Publicos resumiendo los principales problemas del Programa ATP y el funcionamiento de su página WEB*. Buenos Aires.

Flores, E. P. (2018). *Todo sobre la Gestion de la Empresa*. De Vecchi.

Galvis, J. R. (2011). *Profesionalización, elemento clave del éxito de la empresa*. Misiones.

IPS. (febrero de 2021). *Informacion Profesional Sistematizada. ATP: La AFIP impondrá nuevos controles*. Obtenido de <https://ips.com.ar/noticia/10751/atp-la-afip-impondra-nuevos-controles>

Lapelle, H. (2007). *Observatorio PyME: Los obstáculos de acceso al financiamiento bancario de las PyMEs*. Buenos Aires .

Manfredi, M. (08 de 05 de 2020). *IProfesional*. Recuperado el 22 de 10 de 2021, de <https://www.iprofesional.com/finanzas/315792-asi-se-financian-las-pyme-para-pagar-sueldos-y-cubrir-gastos>

- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2020). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/medidas-pymes-covid/atp>
- Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. (Abril de 2020). *Argentina.gob.ar*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/el-gobierno-nacional-pone-en-marcha-el-programa-de-asistencia-de-emergencia-al-trabajo-y-la>
- PCW. (28 de junio de 2021). *PCW Argentina*. Recuperado el octubre de 2021, de <https://www.pwc.com.ar/es/prensa/pymes-argentinas-pandemias-encuesta.html>
- Resolución 938/2020*. (2020).
- Secretaría de prensa y comunicación. (10 de 10 de 2020). *Micrositio de la secretaria de Prensa y Comunicación del Gobierno de Salta*. Recuperado el 12 de 10 de 2021, de <https://www.salta.gob.ar/prensa/noticias/se-habilitara-en-salta-una-linea-de-financiamiento-a-pymes-por-200-millones-72590>
- Terrile, S. (27 de mayo de 2021). *Economía: Comerciantes denuncian dificultades para acceder al Repto 2 y montos insuficientes para cubrir sus pérdidas*. Obtenido de <https://tn.com.ar/economia/2021/05/27/comerciantes-denuncian-dificultades-para-acceder-al-repto-2-y-montos-insuficientes-para-cubrir-sus-perdidas/>
- Westreicher, G. (octubre de 2018). *Economipedia*. Obtenido de <https://economipedia.com/definiciones/credito-de-proveedores.html>
- Zurita, A., & Dini, M. (2021). *Análisis de las políticas de apoyo a las PyMEs para enfrentar la pandemia de COVID-19 en América Latina*. Santiago.

## Anexos

### *Anexo I: Consentimientos*

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Romina Paola Luna Osinaga, alumna de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento de PyMEs familiares en contexto de inestabilidad.

Si tú accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto te tomará aproximadamente 30 minutos de tu tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

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

Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en él. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incomoda, tienes derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar de esta investigación, conducida por Romina Paola Luna Osinaga.

He sido informado(a) de que la meta de este estudio es determinar las fuentes de financiamientos públicas y privadas de las Pymes familiares, en la ciudad de Salta Capital.

Me han indicado también, se me pedirá responder cuestionarios y preguntas en una entrevista. Lo cual tomará aproximadamente 30 minutos de tiempo.

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 esta investigación sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida sin que esto genere perjuicio alguno hacia 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 el mismo haya concluido. Para esto puedo contactar a Romina Paola Luna Osinaga.

Nombre del Participante/ Edad

Firma del Participante

Fecha

*Anexo II: Modelo de Entrevistas*

Nombre de la Empresa:	15. Considera que los requisitos solicitados para la inscripción a los programas eran factibles de cumplir? ¿Por qué?	
Fecha:		
Nombre del participante:	16. ¿Cuáles son los motivos por los cuáles decidió acceder a estas líneas de financiamiento público?	
Cargo del Participante:		
1. ¿A que rubro pertenece su negocio?	17. ¿Cuáles considera que son los factores que llevaron a dificultar/imposibilitar el acceso al financiamiento público y/o privado?	
2. ¿Cuál es la antigüedad de la empresa?		
3. ¿Cuál es la generación que está actualmente a cargo?		
1ra Generación	Alto % de las tasas de interés	
2da Generación	Burocracia y trámites complejos	
3ra Generación	Escasez de información y/o información compleja de comprender	
4. ¿Cuáles son los miembros de la familia que forman parte de la empresa? ¿Cuáles son sus puestos de trabajo?	Exigencias Formales	
5. ¿Cómo es la toma de decisiones en general dentro de su empresa?	Desconfianza y temor debido a la inestabilidad económica	
6. ¿Con cuántos empleados cuenta la empresa?	Ninguna	
7. ¿Cuál es su facturación anual estimada?	18. ¿Realizó alguna acción para contrarrestar estas dificultades de acceso al financiamiento público/privado?	
8. Adentrandonos en el financiamiento, ¿Suele ud acceder con frecuencia a créditos o sólo lo utiliza para fines específicos?	Acuerdo de refinanciamiento con proveedores	
9. ¿Que inconvenientes o problemáticas pueden identificar a la hora de acceder al financiamiento ?	Acuerdo de partes con empleados	
10. ¿Durante el año 2020, utilizó algún tipo de financiación privada? ¿cuál?	Autofinanciación	
11. ¿Tuvo conocimiento de las medidas de financiamiento y beneficios lanzados por el gobierno durante el 2020?	Contratar servicio especializado en asesoramiento financiero	
Sí	Otras	
No	19. Las PyMEs familiares se caracterizan porque están conformadas por miembros de la familia, ¿Dichos miembros están profesionalizados en las actividades a su cargo?	
12. ¿Realiza usted alguna actividad categorizada como crítica?	Sí, están profesionalizados	
Sí	No, ninguno de ellos.	
No		¿Ha pensando en la profesionalización de los integrantes de su empresa?
13. ¿Utilizó alguno de las medidas de financiamiento lanzadas por el gobierno?	20. La decisión de adquirir financiación ¿Es compartida?	
No		
Sí	21. ¿Destina presupuesto para invertir en capacitación de los miembros familiares de su empresa?	
¿Cuáles?		
14. ¿Tuvo algún inconveniente en la inscripción a estos programas?	22. El protocolo familiar es una herramienta que está relacionada con dotar a la empresa de un orden y procesos claros. Busca el desarrollo de normas que regulen la relación entre familia y la empresa. ¿Aplican el protocolo familiar en su PyME?	
Sí		
¿Cuáles?		
No	23. ¿Considera que la profesionalización es relevante a la hora de adquirir financiamiento?	