

**Universidad Siglo 21**



Carrera de Contador Público

**Trabajo final de grado. Manuscrito científico.**

**Desafíos de financiamiento en empresas familiares de Santiago del Estero año 2020**

**Financing challenges in family businesses in Santiago del Estero year 2020**

**Autor: Alluz, Juan José**

**Legajo: VCPB26715**

**DNI: 28.139.698**

**Director de TFG: Lombardo, Rogelio Cristian**

**Santiago del Estero, Noviembre, 2.020**

## Índice

Resumen .....	3
Abstract.....	4
Introducción.....	5
Métodos .....	17
Diseño.....	17
Participantes .....	17
Instrumentos .....	19
Análisis de datos.....	19
Resultados.....	20
Investigación sobre las preferencias de financiamiento externo en empresas santiagueñas.....	21
Percepciones del empresariado santiagueño respecto a las barreras de acceso al crédito .....	22
Propuestas para incentivar la toma de financiamiento externo por parte de las PyMEs familiares en Santiago del Estero .....	23
Discusión .....	25
Referencias .....	36
Anexo I.....	38
Consentimiento Informado para Participantes de Investigación .....	38
Anexo 2 .....	40
Entrevista.....	40

## **Resumen**

A partir de la importancia de las PyMEs como motor de crecimiento de la economía es que este trabajo intentó discutir la problemática de las dificultades de acceso al crédito para las empresas de este segmento, y las consecuentes dificultades de financiamiento que enfrentan las mismas. La finalidad de este trabajo de investigación fue el de brindar una herramienta útil para sortear estos desafíos que enfrenta la pequeña y mediana empresa familiar a la hora de acceder a financiamiento externo, para asegurar su crecimiento y permanencia en un mercado altamente dinámico y competitivo. Se realizó una investigación de alcance explicativa, con un enfoque cualitativo, no experimental, de tipo transversal. Se tomaron como muestra para las entrevistas cinco empresas familiares de Santiago del Estero. Se recopiló información sobre las preferencias de financiamiento del empresariado santiagueño, sobre las percepciones de los empresarios en cuanto a las barreras de acceso al crédito y las posibles mejoras o incentivos que podría aportar el estado para la situación de las PyMEs. Se pudo observar a lo largo de la investigación cuales fueron las tendencias y las opciones elegidas por los empresarios a nivel local, pasando del autofinanciamiento a la toma de créditos bancarios y alternativas más complejas como las que ofrece el mercado de valores. También se pudo apreciar el conocimiento y experiencia aportado por los mismos para formular propuestas superadoras para este difícil contexto que atraviesan las empresas del sector.

Palabras clave: PyMEs, financiamiento, barreras, crecimiento.

## **Abstract**

Based on the importance of SMEs as an engine for growth in the economy, this work tried to discuss the problem of difficulties in accessing credit for companies in this segment, and the consequent financing difficulties faced by them. The purpose of this research work was to provide a useful tool to overcome these challenges faced by small and medium family businesses at the time to accessing external financing, to ensure their growth and permanence in a highly dynamic and competitive market. An explanatory research was carried out, with a qualitative, non-experimental, cross-sectional approach. Five family businesses from Santiago del Estero were taken as a sample for the interviews. Information was collected on the financing preferences of the local business community, on the perceptions of businessmen regarding barriers to access to credit and the possible improvements or incentives that the state could provide for the situation of SMEs. It was possible to observe throughout the investigation what were the trends and options chosen by local businessmen, going from self-financing to taking bank loans and more complex alternatives such as those offered by the stock market. It was also possible to appreciate the knowledge and experience contributed by them to formulate better proposals for this difficult context that companies in the sector are going through.

**Keywords:** SMEs, financing, barriers, growth.

## **Introducción**

El acceso al crédito y las alternativas de financiamiento de las PyMEs, fue a lo largo del tiempo, tema de estudio para prestigiosos analistas y merecedor de numerosas publicaciones, dada la importancia que revisten las empresas de este segmento en el entramado productivo, constituyéndose en el motor de nuestra economía y principal fuente generadora de empleos.

Las pequeñas y medianas empresas representan el 99% de las empresas de la Argentina y generan el 70% del trabajo y un 42% de las ventas totales (Gammacurta, 2011). Dentro de nuestro marco legal, los parámetros que definían a una PyME y bajo los cuales se clasificaba a la mismas, estaban comprendidos en la Ley N° 25.300 Ley de fomento para la micro, pequeña y mediana empresa, sancionada en agosto del año 2.000 y cuyo principal objeto fue el de fortalecer a este segmento de empresas de nuestro país; mediante la formulación de una serie de instrumentos que permitían un crecimiento sostenido y eficiente de las mismas.

A través de la Resolución 220/2019, la Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo publicó la nueva clasificación para determinar qué empresas se encuadran dentro de la categoría PyME (Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo, 2019).

En la Tabla 1 Límites de ventas totales anuales expresados en pesos, se pueden ver los límites de ventas totales anuales para cada categoría de PyME; se tomaron en cuenta también para esta clasificación las particularidades de cada sector. Se considerará el promedio de ventas netas de IVA e impuestos internos de los últimos tres ejercicios, pudiendo deducir hasta un setenta y cinco por ciento del monto de las exportaciones.

Tabla 1  
*Límites de ventas totales anuales expresados en pesos*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y Minería	Agropecuario
Micro	12.710.000	6.740.000	23.560.000	21.990.000	10.150.000
Pequeña	75.380.000	40.410.000	141.680.000	157.740.000	38.180.000
Mediana T. 1	420.570.000	337.200.000	1.190.400.00	986.080.000	272.020.000
Mediana T. 2	630.790.000	481.570.000	1.700.590.000	1.441.090.000	431.450.000

Fuente: Elaboración propia con base en datos del Ministerio de Producción (2020)

Esta Resolución también se apoya en otros criterios para categorizar a las PyMEs; como la cantidad de empleados, o el tope de activos en pesos, establecido en \$193.000.000; tal como se muestra en la Tabla 2 Límites de personal ocupado.

Tabla 2  
*Límites de personal ocupado*

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

Fuente: Secretaría de Emprendedores y de la Pequeña y Mediana Empresa

En cuanto a la provincia de Santiago del Estero, esta genera aproximadamente el 0,85% del Producto Interno Bruto (PBI) de la República Argentina. En 2007 su Producto Bruto Geográfico (PBG) a precios corrientes fue de 6.855 millones de pesos. Entre 1994 y 2007 –últimos datos disponibles– el PBG de la provincia, medido a precios constantes

de 1993, tuvo una expansión de un 51,5%, lo que implica una tasa promedio de crecimiento de 3,25% anual (Cámara Argentina de Comercio, 2012)

Las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs), cumplen un papel destacado dentro de la economía santiagueña. En lo que respecta al sector comercio, el 74,2% de las firmas son microempresas, el 17,54% son pequeñas, el 4,25% son medianas y el 4,01% son grandes. De este modo, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPyMEs) representan al 96% de las empresas de comercio de la provincia. En los restantes sectores productores también se observa una muy fuerte presencia de este tipo de compañías, cercana al 90 por ciento (Cámara Argentina de Comercio, 2012)

El Ministerio de Producción de la República Argentina (2020), señaló datos tales como que en la provincia de Santiago del Estero existen más de 6.159 pymes y tan solo un 52% de ellas están registradas, de esta totalidad más de un 80% corresponden a empresas de familia. Acorde a estos porcentajes, la realidad socioeconómica provincial requiere la formulación de planteos necesarios para poder determinar las causas por las cuales las empresas no blanquean su situación ante el fisco, uno de los principales desafíos que enfrenta una PyME familiar a la hora de acceder a financiamiento externo.

En referencia a lo anterior, Cantos (2019) señaló que la Unión Industrial de Santiago del Estero (UISDE) firmó un Convenio Marco de Cooperación Académica con el Instituto Argentino de la Empresa Familiar Asociación Civil (IADEF), con el fin de cuantificar en la provincia las empresas familiares, como así también poder brindar herramientas para los propietarios de las mismas en cuanto a las últimas tendencias de gestión, lo que incluye un relevamiento e investigación sobre empresas existentes, como así también la capacitación de estudiantes y profesionales y la adecuada estructuración de las familias empresarias. Entre los objetivos del convenio se puede destacar el

intercambio de estudios e investigaciones locales, investigaciones conjuntas, intercambio docente, acceso a equipos y material específico, bibliotecas y otras actividades de cooperación.

Ya definido el alcance del término PyME, se hará hincapié más precisamente en las PyMEs familiares, este tipo de empresa si bien se encuentra dentro de los parámetros antes mencionados, presenta características muy particulares.

Se entiende por empresa familiar, a aquel negocio cuya propiedad pertenece en su totalidad o en su mayoría a miembros de una sola familia. Es importante señalar que, el concepto familiar se extiende más allá de la consanguinidad y también aplica a aquellos miembros políticos, estas se caracterizan por seguir un esquema de principios y valores de sus fundadores. Inicialmente se forman como emprendimientos personales, con el correr del tiempo van incorporando a nuevos integrantes de la familia y así va naciendo una nueva empresa familiar (Press, 2015).

La empresa familiar surge como una necesidad social que busca un beneficio particular en un medio que conoce y en el que confía: la familia. En este sentido, la empresa familiar contribuye al desarrollo económico, social y cultural del mundo (Valdaliso y Lopez, 2007)

Si bien, la característica distintiva de este tipo de empresas es el involucramiento de la familia en la toma de decisiones de gestión de las mismas. También podemos observar entre otras particularidades que, usualmente el empresario fundador tiene a cargo las decisiones más importantes de la empresa y participa activamente en la misma, lo cual centra en pocas personas la gestión de la empresa, los cargos importantes son ejercidos por el socio fundador y sus familiares, así mismo, estos miembros que cumplen labores gerenciales también suelen desempeñar tareas operativas dentro de la empresa, lo

cual agrega cierta carga de informalidad a la gestión, muy característico en este tipo de negocio, niveles bajos o escasos de capacitación gerencial y cierta resistencia al cambio, tanto en materia de innovación tecnológica como técnica, manteniendo históricamente un mismo *know how*, una misma manera de hacer las cosas. Todos estos rasgos característicos permiten que el lector se haga una idea más acabada de lo que significa una empresa familiar, de su alcance e importancia para el entramado productivo.

De esto se desprenden lógicamente una serie de ventajas y desventajas en empresas familiares. Entre las ventajas se pueden destacar:

- **Cultura estable:** las empresas familiares suelen contar con una estructura estable que tiende a prolongarse con el correr del tiempo, al igual q sus métodos de trabajo y sus normas éticas, lo cual constituye una ventaja siempre que esa estabilidad no sea llevada al extremo y convierta a la empresa en un ambiente de trabajo cerrado y reticente a los cambios
- **Conocimiento:** la empresa desarrolla su propio *know how*, su propia manera de hacer las cosas, que la distingue de la competencia, y se traslada de generación en generación
- **Compromiso:** normalmente los fundadores de este tipo de empresa, la ven como una creación muy importante en sus vidas, por la cual sienten un orgullo y un cariño muy especiales, los cuales se ven traducidos en mucho esfuerzo, dedicación y compromiso. Rasgos que se contagian a todo el grupo familiar, favoreciendo el bienestar y crecimiento de la empresa
- **Flexibilidad:** si bien esta cierta informalidad, (por llamarlo de algún modo), puede llegar a ser una desventaja también, no podemos obviar que, al tratarse de la familia, los integrantes no escatiman tiempo ni esfuerzos

en el trabajo, lo cual otorga cierta flexibilidad en cuanto al desempeño de las tareas y el logro de los objetivos en la empresa

- Velocidad de respuesta en la toma de decisiones: al estar centradas todas las decisiones, o al menos la mayor parte de estas en el socio fundador y en su círculo de familiares más cercanos, la toma de decisiones es un proceso más rápido e intuitivo, lo cual en algunos casos también puede tornarse en una desventaja si no se maneja con cierta prudencia

En cuanto a las desventajas podemos mencionar:

- Rigidez en la estructura: ciertos patrones de conducta en la toma de decisiones, tradiciones familiares y esa constante resistencia al cambio, suelen volver muy rígida la gestión de la empresa en un entorno en permanente cambio
- Desafíos comerciales: sobre todo los vinculados a los cambios en el entorno, a los cambios tecnológicos o del mercado, si la empresa no puede responder rápidamente a estos, estará condenada al fracaso
- Desafíos financieros: las empresas familiares afrontan muchos conflictos a la hora de financiar proyectos importantes que aseguren su crecimiento, dado que sus opciones de financiamiento son más acotadas que en otro tipo de empresas, todo esto sumado a la reticencia a tomar otras opciones de financiamiento por temor a la pérdida de control sobre la empresa
- Sucesión: el traspaso de la empresa de una generación a otra con todo lo que eso implica para la dirección de la misma, donde cada caso es una situación particular dado que involucra a toda la familia. Así también con

el recambio generacional vienen aparejados nuevos conflictos en cuanto a ese *know how* que antes constituía una ventaja competitiva

- Conflictos emocionales: en este tipo de empresa es muy común que el factor emocional influya mucho en el desempeño comercial de la empresa, por un lado, la familia, muy influenciada por los factores emocionales, como la lealtad o la protección, y por otro la empresa, regida por los rendimientos y los resultados. La manera en que se conjuguen estas dos áreas definirá el futuro de la empresa
- Liderazgo: en estas empresas quien ejerce el papel de líder y toma las decisiones es un problema que se ve acentuado sobre todo al momento del traspaso generacional del que hablamos antes.

Las diferentes alternativas de financiamiento que tienen las PyMEs familiares a la hora de llevar a cabo los proyectos que afiancen su crecimiento y supervivencia, se ven condicionadas por diversos factores como ser las políticas gubernamentales, el marco regulatorio legal, las exigencias de información y garantías por parte de la banca para acceder al crédito, los altos costos financieros, y hasta la misma resistencia por parte las empresas a tomar riesgos de este tipo.

“En Argentina, el sistema financiero se caracteriza por un escaso desarrollo de los mercados de capitales y una presencia importante de intermediarios financieros bancarios” (Rojas, 2015 p.141).

Los principales aspectos que se evalúan para el otorgamiento de créditos al segmento Pyme por parte de las entidades financieras son los exigidos por el BCRA, el cual solicita un legajo para cada deudor de su cartera que contemple, datos de identificación del cliente y toda la información patrimonial y financiera del mismo a fin

de posibilitar una correcta y certera evaluación acerca de aspectos tales como su patrimonio, flujo de ingresos y egresos, rentabilidad, capacidad de pago, garantías, y toda otra información que ayude a determinar el nivel de riesgo del otorgamiento del crédito, y exigir garantías en función de ello.

Las entidades financieras y bancarias suelen evaluar la siguiente documentación:

- Últimos estados contables anuales auditados por un contador público nacional y certificado por Consejo Profesional de Ciencias Económicas.

- Declaración jurada de deudas bancarias y financieras a la fecha de evaluación.

- Los siguientes formularios:

- Cliente no vinculado.

- Información básica de la empresa, detalle del negocio y rubro, principales clientes y proveedores, detalle de la infraestructura física, detalle de composición accionaria, de corresponder.

- Apertura de cuentas de créditos por ventas y proveedores.

- Posición financiera actualizada con anticuación no superior al mes.

- Declaración de bienes de cada uno de los socios, accionistas con antigüedad no superior a un año.

- Ventas mensuales post balance.

- Declaraciones juradas mensuales de IVA e ingresos brutos con sus respectivas constancias de pago.

- Formulario de conformación de grupos económicos.

- Formulario PEP, persona expuesta políticamente, para cada uno de los socios.

- Flujos de fondos proyectados por un plazo mínimo de 2 años, o por el período de repago de las deudas de largo plazo.

- Acta de Asamblea y distribución de utilidades del último ejercicio.
- Acta de designación de autoridades.
- Otros aspectos formales: Constancia de CUIT, comprobante de inscripción en el Registro Industrial de la Nación, fotocopias de documentos personales de directores y apoderados; declaración jurada libre deuda fiscal y previsional; declaración jurada de Ganancias; constancias de aportes previsionales y/o cumplimiento de moratorias; declaraciones juradas de miembros del directorio, entre otros.

Usualmente el tipo de documentación requerida varía de acuerdo al tamaño de la empresa. Existen diversos motivos que imposibilitan a las pequeñas y medianas empresas acceder a una financiación bancaria acorde, entre ellos se pueden mencionar:

- Incertidumbre sobre la evolución económica nacional.
- Costo financiero elevado o plazos cortos para su cancelación.
- Trámites de aprobación largos y/o complicados.
- Insuficientes garantías, el segmento pyme de por sí cuenta con menos estructura de activos para hacer frente a una solicitud de crédito.
- No calificar por deudas fiscales o por elevado endeudamiento.
- Falta de incentivos, a nivel impositivo - previsional, para el “blanqueo” de PyMEs.
- Dificultades de la banca para la especialización ajustada a las necesidades del segmento.

“Por lo general es difícil que los bancos otorguen créditos para nuevos negocios, ya que estos representan niveles de riesgo muy elevados en muchos casos, la mayoría de las entidades financieras ofrecen financiamiento a Pymes ya constituidas y en funcionamiento” (Bustos y Pugliese, 2015 p.55).

“Así mismo, es dable destacar que tanto las barreras al financiamiento de empresas pymes derivadas de las características de una oferta dominada por entidades bancarias extranjeras y de gran tamaño, como los obstáculos derivados de la volatilidad macroeconómica, típica de países en vías de desarrollo como Argentina y que se materializan a menudo a través de crisis financieras, representan significativas causas de la baja asistencia financiera a empresas pymes” (Rojas, 2015 p.141).

Sin embargo, las dos razones de mayor relevancia que obstaculizan la utilización de crédito bancario por parte de las PyMEs son la insuficiencia de garantías y los altos costos de financiamiento. La baja participación de las PyMEs también se asocia a la configuración de la estructura del sistema financiero. En general, las empresas tienen mayor facilidad para acceder al crédito ante la mayor presencia de bancos nacionales, públicos y pequeños. Por el contrario, cuando existe una gran concentración de la oferta o predomina la banca extranjera, las PyMEs tienen menor acceso al financiamiento. El resultado de la autoexclusión de las PyMEs, de las dificultades que presentan para cumplir con las exigencias de información y de las garantías requeridas por los bancos y las altas tasas de interés de los préstamos, es que las PyMEs utilizan cada vez menos el crédito bancario y cada vez más se financian con recursos propios; y cuando utilizan recursos externos, se financian con proveedores o incluso con tarjetas de crédito, a pesar de que conllevan altísimos costos (Goldstein, 2011).

En cuanto a las formas en que pueden financiarse las PyMEs, se pueden distinguir entre dos modalidades.

El autofinanciamiento, o la financiación íntegra con capitales propios y recursos generados por la misma empresa, sin recurrir a ningún tipo de asistencia financiera externa.

Por otra parte, la financiación externa; en estas circunstancias la empresa financia sus proyectos con recursos externos o de terceros, aumentando su pasivo en relación al compromiso de devolución de esos capitales más intereses según sea el caso.

Dentro de este último concepto de financiación externa, se puede distinguir entre varias alternativas:

- Financiación bancaria, ya sea a corto o largo plazo, la cual incluye operaciones como los préstamos y créditos en sus distintas modalidades y plazos, operaciones de leasing tanto para rodados como para maquinarias, descuentos de documentos y cheques diferidos, descuentos de otras letras, papeles de banco y certificados de obra, financiamiento especial para operaciones de comercio exterior, entre otras operaciones especiales.
- Financiación comercial, a través de proveedores, acreedores y anticipos de clientes, de práctica muy común entre las PyMEs
- Financiación mediante programas de beneficios especiales brindados por organismos de fomento
- Financiación específica, la cual incluye una operatoria un tanto más compleja como la que ofrecen los mercados de capitales y las sociedades de garantías recíprocas (Bustos y Pugliese, 2015).

Habida cuenta de lo que significa una PyME familiar, y del contexto socio económico que rodea a las mismas en Santiago del Estero, es que se enfoca el presente trabajo en un problema en particular de los que afectan a las PyMEs familiares, la falta de acceso a las líneas de crédito y las consecuentes dificultades de financiamiento de los proyectos que aseguren el crecimiento de las mismas. Y siguiendo esta línea de pensamiento es que nos planteamos los siguientes interrogantes, ¿Por qué se le dificulta

tanto a una PyME acceder a una línea de crédito que le permita financiarse y crecer a largo plazo siendo el segmento tan importante para nuestra economía? ¿Puede el gobierno, desde su posición de “mediador” entre las PyMEs y el sistema bancario, adoptar medidas que estimulen la toma de créditos por parte de las empresas? ¿Ayudaría esto al empresariado santiagueño a vencer esa reticencia a la toma de financiamiento externo que caracteriza a este tipo de empresas?

Siendo este el planteo del problema, es objetivo general del presente trabajo brindar una herramienta útil para la toma de decisiones de financiamiento, en un difícil contexto económico-financiero; altamente dinámico y competitivo, para las empresas familiares de Santiago del Estero durante el año 2021

Como objetivos específicos se plantean los siguientes:

- Indagar sobre cuáles son las opciones de financiamiento preferidas por el empresariado santiagueño acorde a sus posibilidades y, dadas las actuales condiciones de un mercado financiero en crisis.
- Analizar las dificultades que enfrentan estas empresas en cuanto al acceso al crédito, las limitaciones en materia de políticas gubernamentales y los condicionantes de orden legal, impuestos por la situación coyuntural que atraviesa el mercado financiero argentino.
- Elaborar una propuesta superadora para estos desafíos de financiamiento que permita a las PyMEs familiares de Santiago del Estero financiar sus proyectos y asegurar su crecimiento y supervivencia, pese a la desafiante situación económico-financiera que atraviesa el país, teniendo en cuenta las posibilidades que ofrece la banca para el sector, promoviendo así la inserción de las mismas en el mercado de crédito.

## **Métodos**

### *Diseño*

El trabajo de investigación propuesto fue de alcance explicativo, en concordancia con la temática del problema planteado, se buscó explicar y comprender en detalle las causas de un fenómeno en particular.

En este caso se intentó determinar cuáles fueron los motivos por los que las PyMEs familiares de Santiago del Estero no acceden a líneas de financiamiento externo a pesar de los esfuerzos por parte del gobierno de incentivar al sector.

El enfoque abordado para el presente trabajo fue el cualitativo, dado que se recurrió a la recolección de datos de tipo no numéricos, más bien subjetivos, permitiendo cierta libertad de interpretación en la información recabada, basada en la experiencia misma de los entrevistados, se buscó confirmar que efectivamente existen barreras que dificultan el acceso al crédito para financiamiento, y que también existen ciertos prejuicios en el empresariado santiagueño en lo concerniente a la toma de financiamiento externo.

El diseño de la investigación fue de tipo no experimental, dado que no se manipularon deliberadamente ninguna de las variables, solo se observó el fenómeno en cuestión para su posterior análisis. Y de tipo transversal, pues solo se recopilaron datos concernientes a un solo punto en el tiempo, para cada uno de los entrevistados.

### *Participantes*

La población estuvo compuesta por las micro, pequeñas y medianas empresas familiares de la ciudad de Santiago del Estero en el año 2.020.

El muestreo fue no probabilístico, intencional; ya que la muestra se seleccionó de forma no aleatoria, por conveniencia y voluntaria. La muestra estuvo conformada por cinco empresas del medio que encuadran dentro de la clasificación de MiPyME, están radicadas en la ciudad de Santiago del Estero y se ajustan a los requerimientos del presente trabajo:

- Empresa 1, importante ferretería industrial, con 60 años en el mercado, cuenta con diez sucursales a lo largo de todo el territorio provincial y una vasta red de logística y distribución
- Empresa 2, Estación de servicio Shell, una de las más importantes de la ciudad, fundada hace más de 40 años, actualmente presidida por su fundador y acompañado de su familia
- Empresa 3, ferretería industrial, especializada en el ramo de la hidráulica; maquinarias, bombas y motores, una empresa con más de 30 años de experiencia en el rubro, eficientemente conducida por su socio fundador y sus cinco hijos
- Empresa 4, empresa minera dedicada a la extracción de áridos, explotación de canteras de arena y yeso, cuenta también con una planta de hormigón elaborado y flota de camiones para transporte para distribución y logística
- Empresa 5, empresa dedicada la venta de maderas y accesorios para la construcción, empresa con más de 20 años en el mercado santiagueño, actualmente dirigida por los hijos de su socio fundador.

Antes de realizar la entrevista y en cada caso, se firmó el consentimiento informado, previa lectura del mismo, se adjunta en Anexo 1.

### *Instrumentos*

En primer lugar, se analizó la información que conforma el marco teórico y el problema planteado en el presente trabajo, a fin de definir los instrumentos utilizados y el alcance de los mismos. Luego se tomó contacto con los titulares de las empresas de la muestra, previa búsqueda en la web de información de contacto sobre las mismas, dado que son reconocidas empresas del medio. Para el relevamiento de los datos se utilizó como técnica una entrevista, la cual se realizó vía telefónica dada la situación coyuntural de público conocimiento que estamos atravesando - Covid-19 - y también por e-mail. Dicha entrevista consistió en un cuestionario, de tipo semiestructurado; con preguntas abiertas y cerradas, pensadas en función del cumplimiento de los objetivos específicos de este trabajo. Estas entrevistas telefónicas fueron registradas mediante grabación digital y posteriormente transcritas.

### *Análisis de datos*

Se transcribieron íntegramente las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes, luego se codificaron los datos y se procedió al análisis de los mismos. Se realizó una breve descripción de cada entrevista, a fin de poner en contexto al lector y mostrar la historia de las empresas participantes; los entrevistados aceptaron voluntariamente formar parte de este estudio, los datos recolectados, se condensaron en un cuadro, identificando a cada integrante de manera tal, que permitiera el estudio de cada uno de los casos. Se comparó la información obtenida en cada caso observando en cuales se responde a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos.

## Resultados

Atentos al objetivo general de este trabajo; el de constituirse en una herramienta de utilidad para la toma de decisiones de financiamiento en las empresas santiagueñas; se presentaron los resultados del análisis de los datos obtenidos a partir de las entrevistas realizadas a las empresas participantes de la muestra.

Empresas con amplia trayectoria en el mercado local y actividades heterogéneas. En la Tabla 3 se mostró una breve descripción de las características de cada una de ellas.

Tabla 3

*Cuadro resumen de características de las empresas participantes del muestreo*

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Rubro/ramo	Comercio	Comercio	Comercio	Industria y minería	Comercio
Actividad	Ferretería industrial mat. construcción	Expendio de combustibles y lubricantes	Venta de bombas y motores	Canteras extracción de áridos	Maderera Coloc. de techos
Fecha inicio actividades	1.979	1.972	1.985	1.986	1.992
Categoría	Mediana T. 1	Pequeña	Pequeña	Mediana T 1	Pequeña

Fuente: elaboración propia

Se expusieron los resultados obtenidos de las entrevistas de manera tal que quedaron cumplimentados los objetivos específicos en cada caso.

Se aportaron datos sobre los conocimientos del empresariado santiagueño en materia financiera, como así también de sus preferencias en cuanto a las opciones que ofrece el mercado dadas las cambiantes condiciones del entorno actual.

También se recabó información respecto de la percepción que tienen los empresarios de las barreras de acceso al crédito.

Por último, se indagó sobre las posibles sugerencias para estimular la toma de financiamiento externo por parte de estas empresas.

*Investigación sobre las preferencias de financiamiento externo en empresas santiagueñas*

Se notó que las empresas en términos generales conocían y contaban con información sobre el financiamiento externo, sobre todo en lo que respecta a las alternativas ofrecidas por la banca, tanto pública como privada; no así con otras opciones de financiamiento un poco más complejas, como las que brindaba una S.G.R. o la que representaba el mercado de títulos y valores. En la Tabla 4 se pudo observar las opciones de financiamiento preferidas por los empresarios de Santiago del Estero y cuáles de ellas fueron utilizadas al menos en una oportunidad por las empresas.

Tabla 4  
*Opciones de financiamiento preferidas por empresas de Santiago del Estero*

	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Préstamos comerciales, bullet, sueldos, de inv. prod. y otros	Sí	Sí	No	Sí	No
Operaciones de Leasing	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Descuento de doc. y valores	Sí	Sí	No	Sí	Sí
Prestamos COMEX	Sí	No	No	Sí	No
Financiamiento a través de proveedores y clientes	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Servicios ofrecidos por S.G.R.	Sí	No	No	No	No
Mercado de título y valores	No	No	No	No	No

Fuente: elaboración propia

Se pudo observar una marcada tendencia al uso de financiamiento bancario, siendo de menor preferencia las alternativas más específicas, como las que ofrecía el mercado de valores o una S.G.R.

*Percepciones del empresariado santiaguino respecto a las barreras de acceso al crédito*

Se analizó la percepción de los empresarios santiaguinos con respecto a lo que ellos consideraban barreras para el acceso al crédito.

Mediante las entrevistas se observó cierta reticencia a la toma de financiamiento externo por parte de algunas PyMEs santiaguinas, un 40% de las mismas prefirió siempre financiarse con capitales propios, pero dadas las cambiantes condiciones del mercado actual se vieron obligados a tomar crédito externo para financiar sus operaciones.

Siendo este el escenario, se vieron semejanzas en ciertos puntos, los empresarios coincidieron en que las principales barreras son las altas tasas de interés, las exigencias de importantes garantías, y las trabas administrativas ocasionadas por el papeleo exigido por las calificadoras de riesgo.

También mencionaron el tiempo de respuesta por parte de las entidades financieras y la cultura misma de las empresas familiares, con su resistencia a la toma de capitales externos por miedo a la pérdida de control de la empresa.

En la Tabla 5 se observó lo que los entrevistados percibieron como barrera para la toma de financiamiento externo.

Tabla 5

*Percepciones del empresariado santiaguense respecto de las barreras de acceso al crédito*

Barreras de acceso al crédito	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Altas tasas de interés	Si	Si	Si	Si	Si
Garantías exigidas para operar	No	No	Si	No	Si
Documentación exigida	Si	Si	Si	Si	Si
Tiempos de respuesta por parte de las entidades financieras	Si	No	No	No	No
Cultura empresarial	No	Si	Si	No	No
Complejidad de la operatoria	No	Si	Si	No	Si

Fuente: elaboración propia

*Propuestas para incentivar la toma de financiamiento externo por parte de las PyMEs familiares en Santiago del Estero*

Se formularon estos lineamientos en base a la información brindada por los mismos empresarios, quienes propusieron ciertos estímulos para la inserción de sus empresas al circuito de financiamiento.

Los entrevistados, coincidieron en que sería de mucha ayuda para el empresariado, medidas que tiendan a la merma de la carga impositiva sobre las PyMEs.

Bajas en las tasas de interés mediante subsidios otorgados a las entidades financieras, normalización por parte del B.C.R.A. de la documentación exigida para la calificación de riesgos, facilidades en las garantías exigidas para acceder a las diferentes líneas de crédito, y más capacitación financiera para las empresas, ya sea por parte de las entidades financieras o por organismos gubernamentales destinados a esos fines.

En la tabla 6 se expusieron las consideraciones de los empresarios entrevistados con respecto a las posibles medidas que estimularían la toma de financiamiento externo por parte de sus respectivas empresas.

Tabla 6

*Propuestas del empresariado santiaguense respecto de estímulos para el sector PyMEs*

Propuesta de incentivo	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5
Merzas en la carga impositiva	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Bajas en las tasas de interés	Sí	Sí	Sí	Sí	Sí
Flexibilización en las garantías	No	Sí	Sí	No	Sí
Menores exigencias de documentación	Sí	No	No	Sí	No
Mayor capacitación financiera	Sí	Sí	No	Sí	No

Fuente: elaboración propia

## Discusión

Como se menciona anteriormente el principal objetivo de esta investigación es brindar una herramienta útil para la toma de decisiones de financiamiento, para las pequeñas y medianas empresas familiares de Santiago del Estero en el año 2021; con este fin es que se intenta ahondar en las barreras que condicionan el acceso al crédito y la inserción al sistema financiero de las mismas, pese a las actuales condiciones que ofrece un mercado financiero en crisis durante el año 2020 y con una dinámica muy cambiante y competitiva para las empresas.

Así es que se espera que el presente trabajo, sirva no solo como una guía de pautas o de lineamientos para encarar nuevos proyectos de expansión y crecimiento para las empresas, sino también como punto de partida para un cambio cultural en el empresariado santiagueño, aún muy reticente a los cambios que impone el actual contexto económico-financiero de la provincia y el país en general; una realidad muy dinámica y cambiante que obliga a las pequeñas empresas a hacerse de recursos externos para poder financiar un crecimiento sostenido.

Asimismo, se espera que este manuscrito, sirva como disparador para nuevas líneas de investigación en la materia; o la exploración de nuevos horizontes en el área de financiamiento.

En respuesta al primer objetivo específico planteado, se indaga sobre las opciones de financiamiento preferidas por el empresario santiagueño, siendo los resultados obtenidos en Santiago del Estero concordantes con los expuestos a nivel país por Rojas (2015), que describe un sistema financiero caracterizado por una fuerte presencia de intermediarios financieros, entre ellos bancos públicos y privados; y un escaso, cuando no inexistente, desarrollo del mercado de capitales.

También se condice con lo propuesto por Bustos y Pugliese (2015), cuando afirman que la banca, tanto pública como privada, difícilmente otorgue créditos para nuevos negocios, los cuales representan un alto nivel de riesgo dadas las actuales condiciones del mercado; prefiriendo financiar PyMEs ya constituidas, con cierta solvencia y años de permanencia en el mercado, prácticamente excluyendo a las nuevas empresas del circuito.

Siendo estas las reglas de juego que marca el contexto económico en Santiago del Estero, se puede hablar más que de preferencias, de opciones o alternativas de las que dispone el empresario santiagueño. Esto explica en muchos casos, esa marcada tendencia que se puede observar en los resultados de esta investigación, en primera medida al autofinanciamiento, siempre con recursos propios; en segundo lugar al financiamiento por medio de proveedores y tarjetas de crédito, aun a pesar de los altos costos de esta alternativa; por último la toma de financiamiento bancario a través de sus diversas modalidades y con todas las barreras impuestas por el sistema mismo; dejando prácticamente sin uso las opciones un tanto más complejas que ofrecen los mercados de capitales.

A continuación, y dando respuesta al segundo objetivo específico planteado en el presente trabajo, se hace un análisis de las barreras de acceso al crédito, ya sean de índole cultural, administrativas o legales que enfrenta la pequeña y mediana empresa en Santiago del Estero, y como esas dificultades condicionan la elección de las alternativas de financiamiento externo para estas empresas.

En plena concordancia con las afirmaciones de Goldstein (2011), se puede observar en los resultados de este trabajo, cierta inclinación por parte de las empresas al autofinanciamiento con capitales propios, decisiones motivadas principalmente por

limitaciones de tipo cultural, se observa en un 80% de las empresas entrevistadas, una fuerte resistencia al cambio, a la dinámica de las condiciones impuestas por el contexto, y por ende, a la toma de financiamiento externo.

Asimismo y siempre de acuerdo con los resultados de la presente investigación, se puede resaltar como los condicionantes más fuertes de la elección de la alternativa de financiamiento, a las altas exigencias de información por parte de los bancos, apoyados en la normativa dispuesta por el BCRA y en la misma configuración del sistema financiero argentino, como a las altas tasas de interés impuestas por el sistema y las exigencias de importantes garantías para acceder a las diferentes líneas de crédito en sus diversas modalidades.

Un 100% de las empresas entrevistadas coinciden en marcar como principal barrera de acceso al crédito las elevadas tasas de interés que se pagan para tomar crédito externo, lo cual en muchos casos hace desistir a las mismas de encarar nuevos proyectos.

La documentación exigida por parte de la banca, sobre todo en el caso de bancos privados, está señalada en importancia como el segundo condicionante, por el 100% de las empresas entrevistadas. Los bancos exigen una serie de requisitos de información económico-financiera que vuelve poco ágil la solicitud de crédito para las empresas, dificultando mucho el proceso y motivando en muchos casos el abandono de esta alternativa de financiamiento.

Como único punto de discrepancia con Goldstein (2011), se puede observar en los resultados de esta investigación, que solo un 40 por ciento de las empresas de la muestra consideran un fuerte condicionante a las garantías exigidas por las instituciones financieras, lo cual resta importancia a esta barrera de entre las más importantes, al menos entre las pequeñas y medianas empresas de Santiago del Estero.

Por último y en cumplimiento del tercer objetivo específico planteado, se hace referencia en este trabajo, a la elaboración de una propuesta superadora de estas barreras de financiamiento que enfrentan las PyMEs santiagueñas, a partir de las sugerencias brindadas por los mismos empresarios en las entrevistas, y desde la óptica del empresariado local.

De acuerdo con lo propuesto por Goldstein (2011) en cuanto al orden de importancia de las barreras de acceso al crédito; el 100% de las empresas entrevistadas coincide en que sería de gran ayuda para superar estos obstáculos de financiamiento, un plan de incentivo a las PyMEs basados fundamentalmente en la merma de la carga impositiva para las mismas y una baja en las tasas de interés; lo cual estimula la toma de capitales externo por parte de las empresas, fomentando así un crecimiento más sostenido del segmento.

Por otra parte, y atento a los resultados de la presente investigación, se puede resaltar que un 60% de las empresas entrevistadas considera como muy importante una flexibilización en las garantías exigida por los bancos y solo un 40% se enfoca en una merma de la información y documentación exigida por las entidades financieras; lo cual pone de manifiesto que lo más importante para los empresarios, sin desmerecer la jerarquía de estas barreras que se mencionan, sigue siendo la mejora a nivel económico, tanto en la merma de la carga impositiva como en la mejora de las tasas de interés.

También se puede destacar de entre los resultados obtenidos, que un 60% de los empresarios entrevistados consideran importante la mayor capacitación a nivel financiero para las PyMEs, lo que da la pauta de cierta tendencia a una modernización cultural en las empresas familiares de Santiago del Estero, motivada por el recambio generacional que asume la dirección de estas empresas.

Siempre teniendo en cuenta la información recolectada en las entrevistas, y conforme los resultados del presente trabajo, se puede abordar la construcción de esa propuesta superadora de estas barreras de financiamiento, optando entre estas opciones disponibles de las que ofrece la banca en Santiago del Estero en el año 2.020:

- Préstamos, en sus diferentes modalidades, ya sean préstamos *bullet* reintegrables en un solo pago; o en cuotas acorde a los distintos tipos de amortización, préstamos para comercio exterior, para capital de trabajo y para financiamiento de proyectos de inversión a mediano y largo plazo
- Operaciones de leasing, para financiamiento de compras de rodados y maquinarias
- Descuento de documentos y valores, muy utilizado en el mercado local, sobre todo para descontar cheques de terceros de pago diferido, y certificados de obra
- Acuerdos de sobregiro en descubierto, otra opción muy utilizada por su rapidez a pesar de los altos costos

Siendo estas las alternativas, las empresas deben tener en cuenta y hacer análisis de los diversos paquetes que ofrecen las distintas entidades bancarias del medio, previa aprobación de un legajo de riesgo crediticio, sujeto a la presentación de cierta documentación antes detallada en este trabajo.

Estos paquetes con distintas combinaciones de créditos, generan mucha expectativa para lo que resta de este 2.020 y 2.021, con el inminente lanzamiento a fines del corriente año, de una nueva línea de inversión productiva que abarca préstamos de todo tipo y tasas preferenciales para el resto de la operatoria, aunque aún no están definidos los lineamientos finales de este nuevo incentivo.

En cuanto al interrogante sobre por qué se dificulta tanto para las PyMEs acceder a las diferentes líneas de crédito, se puede dar respuesta al mismo en el análisis que se hace de las barreras de acceso al financiamiento, entre las cuales se mencionan, en orden de importancia, en primer lugar las altas tasas de interés de mercado, en segundo lugar la documentación y requisitos de información exigidos por las entidades financieras, en tercer lugar las garantías exigidas por los bancos y en menor medida otros condicionantes como la lentitud en la velocidad de respuesta por parte de la banca, la complejidad de la operatoria financiera en sí, tema muy vinculado a la falta de capacitación financiera en el empresariado santiaguense, y el mismo condicionante cultural existente en las empresas familiares.

Respondiendo a un cuestionamiento que se plantea con respecto al papel del gobierno como mediador entre las PyMEs y el sistema financiero, se puede argumentar que se considera fundamental la intervención del estado, con sus políticas de incentivo a la pequeña y mediana empresa, más aún si se tiene en cuenta la importancia de las mismas en el entramado económico a nivel local y nacional. Cabe destacar que según Cámara Argentina de Comercio (2012), las PyMEs tienen una fuerte presencia a nivel nacional por encima del 90% sobre el total de empresas y constituyen el motor de la economía nacional, la principal fuente generadora de empleo.

El rol del estado como mediador entre estos dos sectores, no solo se ve limitado a las políticas de estímulo de las PyMEs mediante leyes como la de Inversión Productiva, sino que también comprende a todo un entramado de medidas tendientes a facilitar el acceso al crédito para las empresas del sector.

Por último, y en respuesta al interrogante sobre si este tipo de intervención del estado, ayuda a vencer los miedos del empresariado santiaguense en cuanto a la toma de

capitales externos para financiar su operatoria; se puede afirmar que las medidas adoptadas desde el gobierno, sumadas a otros tipos de estímulos, como ser planes de capacitación financiera para las PyMEs y el propio recambio generacional en las empresas familiares ayudan a vencer esa reticencia al financiamiento externo por parte de las empresas; volviéndolas más dinámicas y competitivas y aumentando sus posibilidades de supervivencia en el cambiante contexto actual.

Con respecto a las fortalezas del presente trabajo, se puede mencionar como tal, el hecho de que la muestra se toma a partir de PyMEs con muchos años de sólida trayectoria en el mercado local; siendo estas, referentes del sector en la provincia.

Esto pone de manifiesto una limitación al presente trabajo, al tener en cuenta el tamaño de la muestra. Se considera que la misma no es representativa del sector, ya que solo se entrevistaron 5 empresas sobre un total de más de 6.000 PyMEs en Santiago del Estero.

También puede considerarse un punto fuerte de la investigación la predisposición de los entrevistados; pues si bien, dadas las circunstancias coyunturales por las que atraviesa el país durante este año 2.020, y a pesar de que las entrevistas fueron concertadas vía telefónica y por e-mail, las puertas de las empresas siempre estuvieron abiertas para el entrevistador, para evacuar cualquier tipo de interrogante que fuera surgiendo durante la elaboración del presente trabajo.

Se debe tomar en cuenta como una limitación a esta investigación, el hecho de que en la ciudad de Santiago del Estero el porcentaje de microempresas está por encima del 70% sobre el total de PyMEs y las empresas de la muestra no son representativas de este segmento.

Otra fortaleza en este trabajo la constituye la homogeneidad de la muestra, en este caso la misma está conformada por empresas de envergadura muy similar, lo cual facilita las comparaciones entre las mismas, logrando un análisis más uniforme del fenómeno en cuestión.

Otra limitación a considerar, se puede observar en que, si bien la predisposición de los entrevistados fue de gran ayuda, no se cuenta con mayor información financiera y contable de las empresas, como el acceso a los estados contables de las mismas y cierta información financiera que permita elaborar un estudio más detallado sobre el financiamiento y cómo influyen las barreras de acceso al crédito en las decisiones de gestión de las mismas.

Concluyendo, se puede afirmar que el objetivo general de esta investigación se cumple en la medida que se haga una lectura a conciencia del presente manuscrito, pues en el mismo se brinda toda la información necesaria y útil para encarar los desafíos de financiamiento, considerando las diferentes opciones disponibles en el mercado local para la pequeña y mediana empresa, y haciendo un análisis de los pro y los contras de optar entre las diversas alternativas.

Así también, se desprende como una conclusión del análisis realizado a las barreras de acceso al financiamiento para las PyMEs de Santiago del Estero, la existencia de un sistema financiero que ofrece un abanico de posibilidades de financiamiento un tanto limitado y restringido, que en muchos casos obliga a las empresas a solventar su operatoria con capitales propios, auto excluyéndose del sistema; lo cual indudablemente se torna en una problemática de fondo, que condiciona no solo el crecimiento de las PyMEs, sino también la supervivencia de las mismas.

Finalmente, cabe resaltar la importancia que juega el papel del estado como regulador del sistema financiero; si bien existen políticas tendientes a promover y facilitar el crecimiento del sector, aún queda mucho por hacer a fin dar solución a estos obstáculos que condicionan la toma de financiamiento externo en las PyMEs.

Como recomendaciones surgidas a partir de los resultados del presente trabajo, se puede sugerir una cierta continuidad en el plan de promoción y fomento de la inversión productiva en las PyMEs; pues si bien el estado, realiza una ardua tarea en la adopción en los últimos años de diversas políticas de estímulo para sector, no logra aún resolver la problemática de fondo; la pequeña y mediana empresa sigue afrontando serias dificultades para financiar su operatoria, especialmente las micro empresas, prácticamente excluidas del sistema bancario formal.

Se debe hacer un análisis detallado del fenómeno en cuestión, generando debates constructivos entre los sectores involucrados; empresas, la banca y el estado; así de esta manera consensuar políticas a mediano y largo plazo que ayuden al sector PyME a acceder a las diferentes líneas de crédito, sin perjudicar a las entidades financieras que otorgan créditos con elevados índices de riesgo.

Se recomienda un análisis más pormenorizado de la configuración misma del sistema financiero, una profunda revisión de los programas de incentivo a las empresas del sector, fortaleciendo el papel del crédito bancario como parte integrante del circuito.

Se puede apropiar al sector PyME, sobre todo al de la micro empresa, de un mayor porcentaje de las líneas de crédito, hoy reservadas casi exclusivamente a empresas medianas, con mucha trayectoria en el mercado, que representan operaciones más rentables y con menores índices de incobrabilidad.

También se puede hacer un estudio más detallado de la evolución de los créditos, para determinar cuáles serían las alternativas más apropiadas para el sector en cuanto a montos, plazos y tasas de interés.

Además, se puede poner más énfasis en las líneas de crédito que ofrece la banca pública, otorgando más facilidades en cuanto a exigencias de garantías y requisitos de información, sobre todo en el caso de aquellas empresas que hoy se encuentran excluidas del sistema bancario formal, por no poder superar la barrera de la documentación exigida por las entidades financieras, aun contando con una aceptable capacidad y voluntad de pago.

Finalmente se pueden diagramar programas de capacitación financiera para la pequeña y mediana empresa, llevados a cabo por los diferentes organismos públicos y privados que nuclean a las mismas; a fin de reeducar la cultura empresarial y vencer esa resistencia a tomar financiamiento externo por parte de las empresas familiares.

En lo que respecta a nuevas líneas de investigación referentes a esta problemática, se cuenta con diversas alternativas a seguir. Se pueden hacer investigaciones sobre la perspectiva de la banca, sobre todo la privada, para conocer las percepciones que tienen las entidades financieras respecto de este fenómeno y del papel que revisten los bancos en el sistema financiero.

Se pueden también hacer estudios cuantitativos, más detallados, que permitan recabar datos estadísticos de la evolución de los créditos; utilizando muestras de mayor tamaño, que resulten más representativas del universo PyME en Santiago del Estero, incluyendo a la micro empresa.

Así mismo, se puede realizar una investigación con información financiera y contable más detallada, acceso a estados contables y financieros de las empresas de la

muestra, lo cual permitiría un análisis más riguroso de la rentabilidad de los créditos y la conveniencia o no de la toma de capitales externos; como así también la importancia del financiamiento externo para la supervivencia de las empresas.

## Referencias

Bustos, E., & Pugliese, L. (2015). *Financiamiento de PyMEs y sus dificultades de acceso*.

Instituto Universitario Aeronáutico - Facultad de Ciencias de la Administración.

Cámara Argentina de Comercio. (septiembre de 2012). *www.cac.com.ar*. Obtenido de *www.cac.com.ar*:

[https://www.cac.com.ar/data/documentos/32\\_informe%20santiago%20del%20es%20tero%202012.pdf](https://www.cac.com.ar/data/documentos/32_informe%20santiago%20del%20es%20tero%202012.pdf)

Cantos, J. M. (22 de Noviembre de 2019). *www.nuevodiarioweb.com.ar*. Obtenido de *www.nuevodiarioweb.com.ar*:

<http://www.nuevodiarioweb.com.ar/noticias/2019/11/22/220171-uisde-y-el-iadef-firmaron-un-importante-convenio-de-cooperacion-academica>

Gammacurta, G. (3 de Agosto de 2011). *www.ambito.com*. Obtenido de *www.ambito.com*: <https://www.ambito.com/economia/las-pymes-se-consolidan-como-un-sector-clave-n3695591>

Goldstein, E. (Agosto de 2011). Políticas de financiamiento a PyMEs en Latinoamérica. El caso de Argentina. *Políticas de financiamiento a PyMEs en Latinoamérica. El caso de Argentina*. Buenos Aires, Buenos Aires, Argentina: Asociación de Economía para el desarrollo de la Argentina (AEDA).

Ministerio de Producción de la República Argentina. (23 de Febrero de 2020). *Ministerio de Producción de la República Argentina*. Obtenido de Ministerio de Producción de la República Argentina: <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

Ministerio de Producción y Trabajo. (15 de abril de 2019). *www.argentina.gob.ar*. Obtenido de *www.argentina.gob.ar*: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>

Press, E. (2015). *Emociones en empresas de familia*. Ediciones Granica.

Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en Argentina*.

Buenos Aires: Universidad de Buenos Aires - Facultad de Ciencias Económicas.

Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción y Trabajo. (15 de

Abril de 2019). [www.argentina.gob.ar](http://www.argentina.gob.ar). Obtenido de [www.argentina.gob.ar](http://www.argentina.gob.ar):

<https://www.argentina.gob.ar/noticias/nuevas-categorias-para-ser-pyme-3>

Valdaliso, J. M. (2007). *Historia económica de la empresa*. Barcelona. España: Editorial

Crítica.

## **Anexo I**

### *Consentimiento Informado para Participantes de Investigación*

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por Alluz Juan José, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es confirmar la existencia de barreras en el acceso al financiamiento externo para las MiPyMEs familiares de Santiago del Estero y proponer mejoras para esta situación. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente \_\_\_20\_\_\_ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parecen incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por\_\_\_\_\_.

He sido informado (a) de que la meta de este estudio es \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente \_\_\_\_\_ minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a \_\_\_\_\_.

\_\_\_\_\_  
Nombre del Participante Firma del Participante Fecha

## **Anexo 2**

### *Entrevista*

1. Rubro o ramo al que se dedica
2. Función o cargo que desempeña el entrevistado en la empresa
3. ¿Cuántos años tiene la empresa en el medio?
4. ¿Conoce el concepto de empresa familiar?
5. ¿Cuántos miembros de la familia son los que llevan la dirección de la empresa?
6. ¿Tienen familiares políticos trabajando en la empresa?
7. ¿Tiene conocimiento de cómo funciona la categorización de MiPyMEs?
8. ¿En qué categoría entra la empresa?
9. ¿Está al corriente de las opciones de crédito que ofrece la banca en base a esta clasificación?
10. ¿Está familiarizado con el concepto de financiamiento?
11. ¿Qué opciones de financiamiento conoce?
12. ¿La empresa considera estas opciones de financiamiento en su operatoria diaria?
13. ¿Ud. cree que tomar financiamiento externo ayudaría al crecimiento de su empresa o sólo representaría un exceso de endeudamiento?
14. ¿Alguna vez utilizo fuentes de financiamiento informal? ¿Cuál fue el motivo para recurrir a esta alternativa?
15. ¿Cuáles fueron los obstáculos con los que se enfrentaron al momento de acceder a una línea de crédito o financiamiento?

16. ¿Cree Ud. necesaria la intervención del gobierno en materia de incentivo para la inserción de las MiPyMEs en el mercado?
17. ¿Cuáles cree que serían esas medidas que incentivarían a las PyMEs a tomar financiamiento externo?