

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“El financiamiento de Pymes familiares en el contexto de inestabilidad económica”

“The financing of family SMEs in the context of economic instability”

Autor: Báez, Sofía Elizabeth

Legajo: VCPB27949

DNI: 35.116.529

Director de TFG: Márquez, Agustín

Ciudad de Corrientes, Provincia de Corrientes

Argentina, agosto 2021

Índice

Agradecimientos	2
Resumen	3
Abstract	3
Introducción.....	4
Objetivo general	16
Objetivos específicos.....	16
Métodos	18
Diseño.....	18
Participantes	19
Instrumentos	19
Análisis de datos.....	19
Resultados.....	21
Fuentes de financiamiento adoptadas por las Pymes familiares.....	21
Distintas fuentes de financiamiento públicas y privadas.....	22
Alternativas financieras y necesidades	23
Discusión	25
Referencia.....	34
Anexo I.....	36
Documento de consentimiento informado.....	36
Anexo II.....	37
Preguntas comprendidas en las entrevistas.....	37

Agradecimientos

Después de un largo camino transcurrido en estos últimos años, iniciando en la carrera de Contador Público como un deseo de formación para ser una gran profesional, llega el momento de concluir el camino y es por ello que quiero agradecer en primer lugar a mis padres que me inculcaron el amor a mi carrera y estuvieron siempre dando apoyo en momentos difíciles, a mis hermanos que fueron mi sostén todo este camino, a mis amigas que durante toda esta etapa estuvieron siempre a mi lado y a mi novio que no me soltó la mano y me brindo su apoyo para cumplir mi sueño. Gracias a todos por hacer de esta etapa, un momento del que siempre voy a recordar con una gran sonrisa.

Resumen

La investigación se caracterizó por analizar aquellas fuentes de financiamiento más convenientes para las Pymes en contextos de inestabilidad económica en la ciudad de Corrientes. La muestra estuvo conformada por cinco casos de Pymes de dicha ciudad. La investigación fue de tipo descriptiva con un diseño no experimental y de tipo transversal y, a través de entrevistas con los socios se buscó comprender cuales fueron las fuentes de financiamiento a las que accedieron durante sus diferentes etapas. Se llegó a resultados contundentes sobre los puntos que estaban planteados como objetivos a cumplir, resaltando que la falta de financiamiento es crucial en la vida de las empresas y que existe un abanico de opciones a la hora de elegir una financiación adecuada.

Palabras claves: financiamiento, Pymes, inestabilidad.

Abstract

The research was characterized by analyzing the most convenient sources of financing for SMEs in contexts of economic instability in the city of Corrientes. The sample consisted of five cases of SMEs from that city. The research was descriptive with a non-experimental and cross-sectional design and, through interviews with the partners, it was sought to understand which were the sources of financing that they accessed during its different stages. Strong results were reached on the points that were raised as objectives to be met, highlighting that the lack of financing is crucial in the life of companies and that there is a range of options when choosing adequate financing.

Keywords: financing, SMEs, instability.

Introducción

El hecho de haber escuchado la palabra Pymes a lo largo de la vida fue algo que siempre llamo la atención al igual que sus problemas de financiación.

De acuerdo a la investigación realizada por el Instituto de Estudios sobre la Realidad Argentina y Latinoamérica (IERAL, 2010) al analizar la situación de Argentina en particular, se observó que las pequeñas empresas solo tienen acceso al financiamiento representando el 38%, de las medianas el 58% y las grandes el 75%, lo cual si se lo compara con el resto de los países da como resultado que tiene muy mal desempeño en el país, ya que teniendo en cuenta los últimos 3 tamaños de organizaciones siempre está situada en los últimos 4 lugares.

Históricamente, uno de los mayores problemas que atraviesan las Pymes es la necesidad de financiar su crecimiento y, por falta de capital propio, deben recurrir a otras fuentes a las cuales se les dificulta acceder por desconocimiento, porque no cuentan con garantías, por falta de oferta financiera, o por falta de políticas que fomenten el desarrollo de las Pymes (Allo, 2014).

La empresa, como cualquier organismo viviente, según Hernández Reyes (2014) pasa por una serie de etapas de desarrollo conocidas dentro de la teoría de empresa como:

*Iniciación: en esta etapa los problemas de la empresa consisten en buscar instalaciones, clientes, financiamiento y luego empezar a surgir. Muchos problemas giran en torno a encontrar financiamiento suficiente para dar servicio a las actividades de la empresa, al desarrollo del sistema administrativo básico, refinamiento del bien o servicio, así mismo como a dotar de personal idóneo.

*Crecimiento: aquí se ha logrado un mayor grado de estabilidad, se habrán establecidos los sistemas funcionales y logrado el crecimiento tanto de la base de clientes como el número necesario de empleados.

*Madurez: puede que la empresa haya llegado al éxito y que se esté al frente de una empresa con credibilidad y capacidad técnica comprobada. Ésta fase de madurez implica crecer de una empresa pequeña y exitosa a una mediana o bien a una grande y debe hacerse frente a una mayor cantidad de problemas nuevos.

*Declinación: el otro extremo del ciclo de vida de una empresa es el envejecimiento y por consecuencia su declinación. El envejecimiento supone una disminución en la habilidad para afrontar problemas. En la medida que una organización envejece, los mismos problemas que han afrontado durante años comienzan a aparecer cada vez más insuperables. Sin embargo, este proceso de envejecimiento puede ser reversible.

Según Boscán y Sandra (2006) el financiamiento constituye la opción que las empresas cuentan para desarrollar sus estrategias de operación mediante la inversión, lo que les permite aumentar su producción, expandirse, crecer o bien aprovechar alguna oportunidad que se suscite en el mercado.

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de las empresas, ya que les permite obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo sus actividades y a la vez mantener una estructura y obtener recursos para una inversión rentable.

Pérez, Mascareñas y Ferrer (2015) explican que siendo el financiamiento un elemento clave para el crecimiento empresarial, éste debe ser adecuado a dicho crecimiento; ello

adquiere mayor relevancia en el caso de las Pymes. A diferencia de las grandes empresas, el acceso a las diferentes fuentes de financiamiento resulta difícil para las Pymes, pues los proveedores de fondos no disponen de información financiera suficiente que facilite la toma de decisiones.

Bustos y Pugliese (2015) indicaron que el financiamiento le da a las Pymes la oportunidad de concretar sus proyectos y emprender un camino de mejora sin la dependencia de la generación de beneficios o de los recursos aportados por los socios.

Resulta muy importante definir a las Pymes como aquellas micro, pequeña o medianas empresas que realizan actividades en distintos sectores y teniendo en cuenta aspectos importantes para su clasificación (Administración Federal de Ingresos Públicos [AFIP], 2021).

Según Cleri (2013) las Pymes son el sostén de las economías. Aportan a la producción y al empleo, garantizan una demanda sostenida, motorizan el progreso y dan a la sociedad un saludable equilibrio. Frente a esto se puede decir que las Pymes a lo largo del tiempo han actuado como agentes de reactivación económica y productiva, gracias a su fuente natural de capacidades empresariales, innovación y empleo.

En muchos países las Pymes representan el sector más dinámico de la economía, brindando un relevante componente de competencia, así como también de ideas, productos y trabajos nuevos; casi toda empresa privada grande en el mundo comenzó como una de ellas (Rojas, 2015).

En la actualidad, las Pymes sufren serias dificultades para lograr financiarse a tasas accesibles, dadas las actuales condiciones de inestabilidad económica en el país, pero a pesar

de las dificultades que tienen para financiarse, hay alternativas que se presentan como una gran solución (Miranda, 2013).

La gestión empresarial de las Pymes esta centralizada, es decir que la toma de decisiones en Argentina se ve restringida por los dueños de las empresas. Existen pocos casos donde se recurre a un servicio de asesoramiento ya sea público o privado debido a sus orígenes, es decir, empresas familiares. La gestión fuertemente centralizada aumenta conforme se pasa de empresas medianas a pequeñas (Miranda, 2013).

Las fuentes de financiamiento público han sido más efectivas para promover la inversión en Pymes que las fuentes de financiamiento privado debido a los problemas de información financiera, ya que, si los bancos o instituciones públicas no participan, es difícil que las Pymes lo hagan (Rojas, 2015).

Las decisiones de financiamiento de las pequeñas y medianas empresas tradicionalmente se han enmarcado dentro de la hipótesis de la jerarquía financiera. En particular, se presume que los propietarios y gerentes de las firmas poseen más información sobre la situación de las mismas, y prefieren mantenerla de forma privada. De esta manera, la utilización de fondos propios evita proporcionar al mercado información sobre la empresa.

Barrameda (2010) destacó que las Pymes adquieren relevancia en el actual contexto económico por su capacidad de creación de empleo por unidad de capital, su potencial en cuanto a ser sujetos de crédito y su flexibilidad para reaccionar a los cambios en la económica y adaptarse a los cambios tecnológicos. En otros términos, constituyen un pilar fundamental de las economías porque contribuyen a la generación de empleo y dotan a la económica de flexibilidad para explotar nuevos nichos y oportunidades de negocios.

Como se resalta anteriormente, en Argentina el 99% del total las empresas son Pymes y generan un 60% al total de puestos de trabajo y 45% del Producto Bruto Interno (Roark, 2015). Este último es indicador representativo que ayuda a medir el crecimiento o decrecimiento de la producción de bienes y servicios de las empresas de cada país.

Las Pymes cuentan con una amplia gama de opciones para financiarse. Desde las más básicas como son el uso de sus propios fondos y los préstamos familiares, hasta opciones más complejas como es la emisión de bonos y la solicitud de préstamos en mercado financiero. En este último los instrumentos de financiación y crédito cobran vital importancia a la hora de determinar la disponibilidad de crédito para las empresas.

Como es sabido, una de las limitaciones por parte de las pequeñas y medianas empresas es el desconocimiento por parte de los empresarios de las diferentes alternativas de financiación que existen en el mercado. El Observatorio Pymes (2014) comenta en su informe:

El crédito proveniente del sistema financiero al segmento de las pequeñas y medianas empresas es atendido en más de un 98% por el sector bancario. Dicha proporción es similar al del total de la economía donde solo el 2% de los saldos financieros pertenecen a entidades financieras no bancarias. (p.7)

Esta forma de financiación tomada por las pequeñas y medianas empresas se debe a que existe desconocimiento de los diferentes programas de financiación que se ofrecen en el mercado.

En la actualidad, existe un gran apoyo por parte del Estado Nacional, dándole mayor posibilidad de financiamiento a quienes quieran emprender una actividad o quieran expandir

la que ya tienen. En general, se debe destacar que las leyes que se originan en torno a las pequeñas y medianas empresas demuestran que el deseo del estado es que exista una vinculación y un fomento de dicho tipo de empresa. Es por ello que se destaca las tres funciones principales que el Estado debe garantizarles a las pequeñas y medianas empresas y son: funcionar como regulador, como facilitador y como promotor (Aróstegui, 2013).

Uno de los principales problemas que enfrenta el sector Pyme es la falta de financiamiento adecuado para el sostén del sector, pero el hecho es más grave, ya que, existiendo fuente de financiamiento los empresarios se ven imposibilitados de utilizarlas por desconfianza a las instituciones que las otorgan, o porque no son sujetos de crédito por falta de historial crediticio, o falta de liquidez económica o garantías suficientes.

En otras ocasiones los impedimentos provienen de otros problemas como la inflación, políticas gubernamentales, tipo de cambio, entre otras que pueden imposibilitar el acceso al crédito. Además, las Pymes se pueden financiar a través de financiación propia, siendo ésta una de las alternativas más usuales de las pequeñas y medianas empresas, formada por recursos financieros que genera por sí misma, sin necesidad de acudir a la financiación externa que son recursos que provienen de terceros, y que se prestan con el compromiso de devolverlos en una determinada fecha que ha sido acordada previamente por las partes (Bustos y Pugliese, 2015).

Tras avanzar con la información sobre las pequeñas y medianas empresas, se está de acuerdo que el principal problema es la forma en las cuales las organizaciones focalizan su financiamiento. Uno de los principales problemas con los que se encuentran los conductores de las pequeñas y medianas empresas, es el cómo financiarse.

A medida que el monto de la financiación vaya creciendo debido a que la necesidad sea generada por la compra de activos de mayor valor, el empresario deberá analizar el riesgo y la capacidad de pagos que este posea; y desde allí determinar cuál largo será el periodo para cubrir la deuda debido a los flujos de efectivo futuros (Aróstegui, 2013).

Las Pymes por su parte tienen muchos problemas para cumplir con los requisitos que le son demandados. Muchas veces por no contar con un plan estratégico o armado de proyecto definido completamente, por no contar con la documentación pertinente, entre otros motivos. Pero la mayor razón a la negativa del acceso al financiamiento se centra en la falta de garantías que se cuenta para dejar tranquila a la entidad. Esto se puede visualizar en la Figura 1

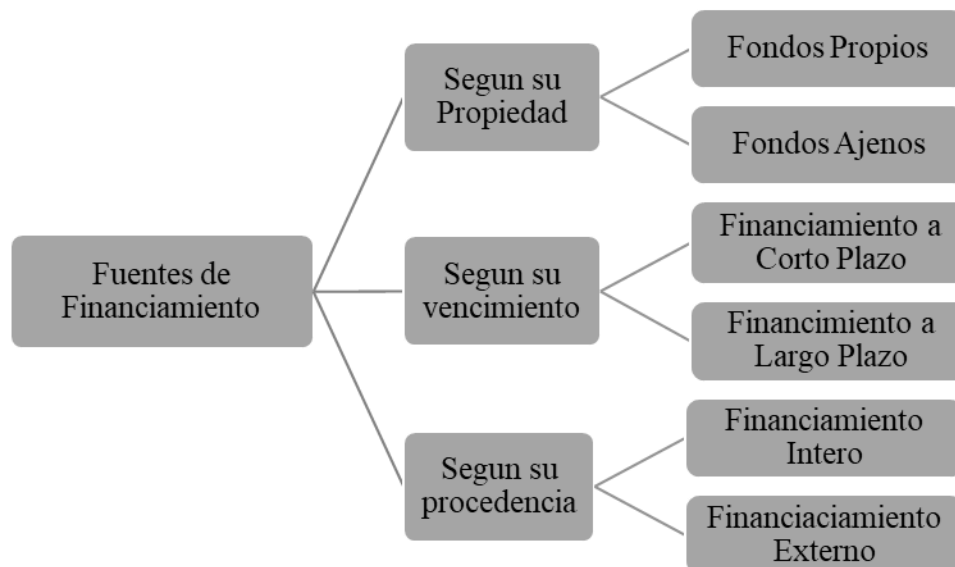


Figura 1. Diferentes fuentes de financiamiento. Fuente: elaboración propia

La fuente de financiación propia, como se ha visto, son recursos de propiedad de la empresa a diferencia de la financiación ajena que son los recursos de terceros ajenos a la misma y generan deudas. La forma más habitual de financiarse es través de fuentes de

financiamiento a corto plazo para su empresa. Esto se debe a que normalmente la empresa dispone de una suma limitada de recursos financieros para realizar sus operaciones y cubrirlas dentro del plazo de un año y es por ello que generalmente buscan lograr este tipo de financiamiento.

En Argentina es el más utilizado y según los datos extraídos del Informe Necesidades y Fuentes de Financiación en Pymes Industriales realizado por la Fundación Observatorio Pymes (2019) muestra que las pequeñas y medianas empresas a lo largo del periodo 2007-2016 se financiaron de la siguiente manera la cual se refleja en la Tabla 1

Tabla 1: *Financiamiento de las Pymes en periodo 2007-2016*

Año	Recursos Propios	Financiamiento Bancario	Proveedores	Otros
2007	66%	22%	7%	5%
2009	64%	21%	8%	7%
2011	55%	31%	8%	9%
2014	63%	27%	3%	7%
2016	68%	22%	5%	5%

Fuente: Elaboración propia

Gracias a estos datos se puede observar que la segunda fuente de financiamiento más utilizada es el financiamiento bancario y como tercero el financiamiento con Proveedores. Esta última es la fuente más común y la que generalmente se utiliza. Se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo donde en el proceso de la adquisición no se firma ningún documento formal que vincule a las empresas (Aróstegui, 2013).

El volumen de este financiamiento aumenta o disminuye dependiendo del arreglo comercial que se posea con el proveedor, debido que las adquisiciones realizadas de esta manera, no son necesarias que se abonen en el acto dado que se le brinda un periodo de gracia llamado días de cuenta corriente. Muchas veces este tipo de financiación depende del

oferente y su capacidad para poseer cadenas de pagos más largas. Si el proveedor posee una ventaja competitiva como un buen precio de venta podrá ejercer mayor presión para que salden sus cuentas corrientes, en cambio si el oferente carga el precio de su producto con un porcentaje financiero este tolerara una forma de pago más allá de la común. Esta situación hipotética, depende del tipo de mercado y el tipo de producto que se comercialice (Aróstegui, 2013).

En cuanto al financiamiento a largo plazo a través del sistema bancario, Rojas (2015) aportó que existe una gran diversidad entre los países. En el caso de las pequeñas empresas la proporción de las mismas que acceden al financiamiento bancario es relativamente baja, salvo en el caso de Chile en el cual más del 72% de las empresas lo hace.

Rojas (2015) destacó que las Pymes se topan con obstáculos al querer lograr financiarse como la administración tributaria, acceso al financiamiento, prácticas de competidores del sector informal (o competencia desleal), inestabilidad política y la legislación laboral. El primer obstáculo es la administración impositiva, que en Argentina es la principal para las pequeñas empresas, el quinto más importante para las medianas y el tercero para las empresas más grandes. Esto sugiere una posible línea de acción en materia de mayor simplificación tributaria para pequeñas empresas.

Otro obstáculo que se analiza es el acceso al financiamiento ya que para las pequeñas empresas argentinas es el segundo más importante, mientras que para las medianas es el principal y para las grandes es el sexto. Al analizar las prácticas de competidores en el sector informal, en Argentina para las pequeñas empresas se trata del tercer obstáculo en importancia, siendo el cuarto para las medianas y grandes empresas. La inestabilidad política

de las pequeñas empresas reconoce como cuarto obstáculo más importante y para las medianas y grandes empresas se considera como el segundo en orden de importancia (Rojas, 2015).

Por último, al analizar la importancia de la legislación laboral como obstáculo, se obtiene que en Argentina el 12,6% de las pequeñas empresas lo consideran y el 14,6% de las medianas y el 23,1% de las grandes respondieron de la misma forma. Se destaca que Argentina es el país en el cual hay mayor proporción de pequeñas empresas que identifican a la legislación laboral como obstáculo (IERAL, 2012).

Las investigaciones del Observatorio Pyme (2019) muestran que más de la mitad de las empresas del segmento (54%) están experimentando nuevas situaciones competitivas que derivan de la desaparición o cierres de empresas nacionales, del ingreso de nuevas empresas al negocio y de la aparición de nuevos productos lanzados por empresas extranjeras.

En un escenario estructural con bajas barreras a la entrada y salida de empresas al mercado, como es el mundo de las Pymes argentinas, se puede estar asistiendo a la salida del mercado de empresas industrialmente sanas y a la entrada de nuevas empresas con proyectos industriales marginales y de baja productividad. Una inteligente política industrial debería apuntar a expandir el crédito de largo plazo para ayudar la expansión de las empresas existentes a través de eficaces mecanismos de absorción de mercados abandonados por empresas nacionales que cierran (Observatorio Pymes, 2019).

A pesar de que las devaluaciones del peso en 2018 y de los últimos días puedan estar moderando transitoriamente la presión de la competencia externa, las investigaciones muestran que actualmente el 40% de las Pymes industriales está amenazada por la

competencia de productos importados y que un poco menos de un tercio de las empresas del sector (28%) perdió participación en el mercado interno debido a la competencia de las importaciones (Observatorio Pymes, 2019).

Según Moreno (2019) se destruyeron 18.748 empresas en Argentina, es decir, 43 empresas menos por día. Solo en los primeros cuatro meses del 2019 se contabilizaron el cierre de 5.170 empresas. Esto se debe a la crisis económica que atravesó el país, pese a la motivación y las acciones que el gobierno estimula. Pero por la falta de conocimiento de estos, no acceden y pierden una gran oportunidad de contar con la tan deseada financiación.

En Argentina, el sistema financiero se caracteriza por un escaso desarrollo de los mercados capitales y una presencia importante de intermediarios financieros bancarios. Estos agentes se ocupan tanto de las transacciones operativas de corto plazo como de estructurar financiamiento de largo plazo a las empresas. Podría afirmarse que esto atenta contra la igualdad de atención de los distintos segmentos de mercado y/o agentes solicitantes de financiamiento. De esta morfológica de sistema de intermediación financiera argentino deviene la carencia de nuevos instrumentos que se adecuan a las diferentes necesidades del mercado (Rojas, 2015).

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 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 créditos, a pesar de que conllevan altísimos costos (Rojas, 2015).

El emprender conlleva mucho trabajo, esfuerzo y los primeros movimientos son fundamentales contar con fondos para hacer frente a toda dificultad que se aparezca. De allí la importancia de la posibilidad de obtener recursos y crédito. En la Provincia de Corrientes, puntualmente, las dificultades en la obtención de financiamiento y los elevados costos financieros llevan al temor ante la impronta de la apertura de un nuevo emprendimiento, junto con otros problemas como ser el aumento directo de costo de producción, la presión impositiva y la disminución de la rentabilidad.

Con la Ley MiPymes N°27.264 (2016) por la iniciativa del gobierno nacional se llevaron a cabo medidas legislativas y ejecutivas para favorecer y estimular al sector Pymes, promoviendo el aumento de su competitividad y el sostenimiento del empleo, así como también el alivio de la presión tributaria sobre las empresas. A nivel local, se trabaja también en conjunto con el Banco de la ciudad de Corrientes con un programa de financiación de capital de trabajo que otorga a las pequeñas y medianas empresas otorgando préstamos sin un monto y como límite 36 meses de plazo para afrontar sus obligaciones o tal vez, arrancar una nueva actividad.

De todo lo desarrollado, el problema de investigación de este manuscrito está dado por las dificultades de acceso a fuentes financieras convenientes en contextos de inestabilidad en la ciudad de Corrientes. Si bien existe diversidad de fuentes, se entiende que no todas de

adecuan a las necesidades de cada empresa o bien, no todas pueden acceder cuando lo requieren, pudiendo esto ocasionar problemas económicos en la marcha de sus actividades.

Durante el desarrollo del trabajo se plantearon interrogantes como:

*¿Qué tipo de financiamiento resultaría apropiado en contexto de inestabilidad?

*¿Las Pymes logran cumplir con los requisitos necesarios para el acceso?

* ¿Qué alternativas serían las convenientes según sus necesidades?

Los cuales resultaron importantes para que las Pymes las tengan presentes a la hora de tomar la decisión de la financiación.

Investigar el problema planteado resulta importante principalmente por las limitaciones que poseen las Pymes para poder acceder a los distintos tipos de financiamiento por diferentes razones que se analizan de forma específica y local, para que de esta forma se pueda ayudar a tratar este problema en la vida de las empresas familiares y beneficiarlas en sus estructuras de financiamiento y logren mantenerse a lo largo de su vida.

Objetivo general

Analizar las estrategias de financiamiento convenientes para Pymes familiares en la Ciudad de Corrientes en un contexto de inestabilidad económica del año 2021.

Objetivos específicos

- Describir las fuentes de financiamiento adoptadas por las empresas familiares en contextos de inestabilidad en la ciudad de Corrientes.
- Estudiar las fuentes de financiamiento públicas y privadas a las que pueden acceder las Pymes en la ciudad de Corrientes, describiendo sus puntos favorables y desfavorables.

- Analizar la conveniencia de las alternativas de financiamiento investigadas en el actual contexto de crisis a las necesidades de las Pymes familiares.

Métodos

Diseño

Este apartado comprendió la parte operacional del trabajo, en donde se desarrolló el método y procedimientos a seguir para la investigación de campo necesaria, la cual con sus resultados dio dos lineamientos necesarios para conocer el problema de financiamiento de las Pymes de la provincia de Corrientes.

El alcance de la investigación fue descriptivo, ya que permitió aumentar la comprensión sobre un tema específico. Se hicieron entrevistas para la recolección de datos, usados como fuente de información y estudios de casos para tener una visión holística de la problemática planteada. Además, este ayudara a que otras personas puedan observar que han enfrentado el mismo caso y lo traten de forma más eficiente.

El enfoque fue de tipo cualitativo ya que la investigación se basó en el análisis de los fenómenos dentro de su contexto actual, en el detalle de sus situaciones, comportamientos observados y demás fuentes que persigan el fin.

Contó con un diseño no experimental ya que se observó el fenómeno tal y como se da en el contexto natural, para luego analizarlo. En este tipo de investigación no hay condiciones ni estímulos a los cuales se exponga los sujetos del estudio y estos son observados en su ambiente natural. Fue tipo transversal ya que se estudió el problema de financiamiento de las Pymes en un momento dado, describiendo variables y analizando su incidencia e interrelación.

Participantes

Los participantes desempeñaron un rol en la indagación, ya sea directa o indirectamente. La población bajo estudio estuvo conformada por la totalidad de Pymes familiares de la Provincia de Corrientes.

El muestreo fue no probabilístico por conveniencia, ya que los individuos empleados en la investigación se seleccionaron porque estaban fácilmente disponibles por cercanía y no porque haya sido mediante un criterio estadístico.

La muestra estuvo compuesta por cinco Pymes que actualmente están en actividad. Los sujetos que formaron parte de la investigación accedieron a leer y firmar el documento de consentimiento informado que se presentara en el Anexo I.

Instrumentos

Para el relevamiento de información de esta investigación, se realizaron entrevistas en profundidad, generando una guía de pautas en base a los objetivos planteados. Además, se grabaron y transcribieron entrevistas en borrador para luego poder analizar sus variables. El lector puede encontrar el cuestionario de preguntas en el Anexo II.

Análisis de datos

Se realizó la transcripción de las entrevistas para su posterior codificación y análisis de datos. En primera instancia se realizó desde un punto de vista general, contextualizando la situación de la empresa haciendo hincapié en sus aspectos financieros y económicos para luego analizar desde el punto de vista particular permitiendo concentrarse en la problemática propuesta.

El análisis cualitativo elaborado fue un proceso dinámico y creativo que se alimentó, fundamentalmente, de la experiencia directa de los investigadores en los escenarios estudiados. De esta manera se procedió a realizar los siguientes pasos:

1- Definición de preguntas: medibles, claras y concisas diseñadas para calificar o descalificar posibles soluciones al problema.

2- Establecimiento de prioridades de medición: decidir qué y cómo medirlo.

3- Análisis de qué tipo de datos se necesitan y pensar cómo y porque su proceso de medición respalda o desacredita el análisis más adelante.

4- Transcripción de las entrevistas para observarlas experiencias de los casos.

5- Identificación a que objetivo específico planteado responde cada una de las preguntas realizadas.

6- Análisis de la información sistematizada, comparando todos los casos y observando cuales responde a la problemática planteada destacando semejanzas y diferencias.

Resultados

A continuación, se exponen los resultados obtenidos del análisis de datos. La información fue tomada en base a la muestra de 5 pymes familiares de la provincia de Corrientes, las cuales se detallan en la Tabla 2.

Tabla 2: *Pymes analizadas en la muestra*

Participante	Año de Fundación	Actividad Principal	Forma Jurídica	Sucursales
1	2009	Industria ganadera y consultoría de graneros y agrícolas	Sociedad Simple	1
2	2015	Venta de insumos farmacéuticos	Sociedad Anónima	15
3	2012	Reparación de artículos electrónicos y venta de electrodomésticos	Sociedad Anónima	2
4	2002	Venta al por mayor en supermercados	Sociedad de Responsabilidad Limitada	2
5	1996	Comercialización de productos y servicios para la salud	Sociedad de Responsabilidad Limitada	3

Fuente: Elaboración propia con datos recabados por el autor

Fuentes de financiamiento adoptadas por las Pymes familiares

De las entrevistas realizadas, surgen las fuentes de financiamiento utilizadas por los participantes. En la Figura 2 se exponen los resultados obtenidos.

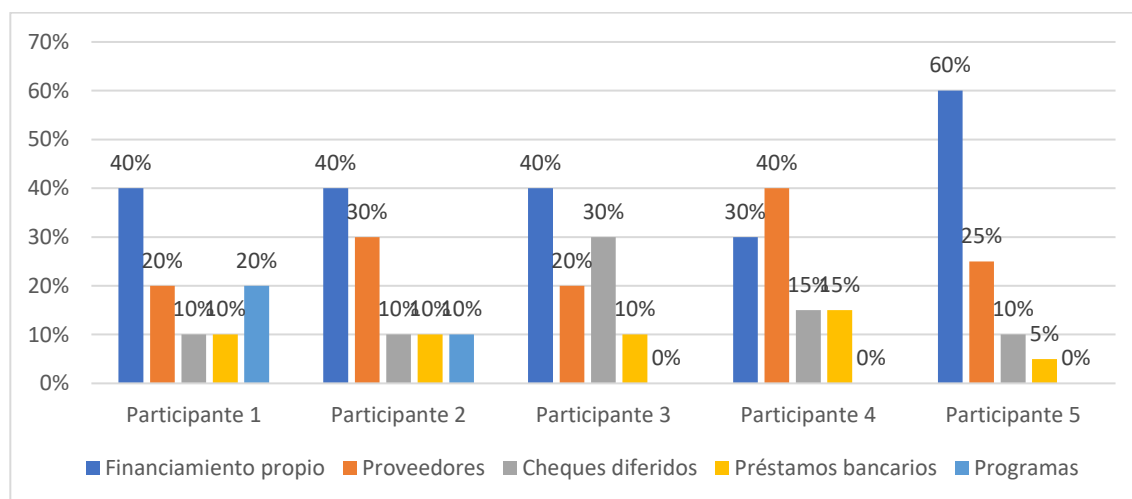


Figura 2. Fuentes de financiamiento utilizadas. Fuente: Datos recabados por el autor

Según los datos relevantes de las entrevistas, ninguno recurrió a herramientas del mercado como ser:

- * Mercado de capitales
- * Papeles comerciales como los pagarés
- * Consejo Federal de Inversiones (CFI)

Distintas fuentes de financiamiento públicas y privadas

A continuación, en la Tabla 3 se detallan los resultados obtenidos sobre las distintas opciones de financiamiento privado que se pueden obtener teniendo presente sus puntos favorables y desfavorables.

Tabla 3: *Fuentes de financiamiento privada*

Herramientas Financieras	Puntos Favorables	Puntos Desfavorables
Descubierto en cuenta corriente	Se obtiene de forma anticipada fondos necesarios sin que exista saldo en cuenta	Puede que los costos bancarios sean elevados dependiendo de la entidad a la cual recurre.
Créditos con proveedores	Se obtiene materiales e insumos de forma rápida con plazos de 30,60 o 90 días	En ocasiones acumulan deudas muy altas con las renegociaciones
Venta de acciones	Permite tener un respaldo económico viable	Se pierde control de la empresa
Crowdfunding	Permite comercializar proyectos, generar intereses y recibir fondos de manera más sencilla con ayuda del internet.	Gran demanda de usuario y no existe derecho de autor en la plataforma, ya que, al presentar el proyecto a la plataforma, pasa a ser público y cualquiera puede acceder al plan de negocio.
Leasing	Alternativa de crédito rápida y de pocos requisitos. Se financia hasta el 100% de los bienes	A veces tiene costos financieros más altos que un crédito común y son a largo plazo
Utilidades	Permite sostener algunos gastos corrientes y alquileres o incluso innovar en nuevos servicios	No siempre es posible obtener utilidades suficientes. Las reinversiones suelen generar ganancias a largo plazo

Fuente: Elaboración Propia con datos recabados por el autor

A continuación, en la Tabla 4 se detallan los resultados obtenidos sobre las distintas opciones de financiamiento público que se pueden obtener para las Pymes tanto a nivel Provincial como Nacional, teniendo presente sus puntos favorables y desfavorables.

Tabla 4: *Fuentes de financiamiento público*

Herramientas Financieras	Puntos Favorables	Puntos Desfavorables
Programas de financiación para pequeños emprendedores. Gobierno de Corrientes	Permite obtener un crédito con una tasa 15% anual variable para compras de activos fijos hasta 48 cuotas y capital de trabajo hasta 30 cuotas	Tiene requisitos exigentes y un control permanente. Son créditos a largo plazo
Fondo semilla	Préstamo sin interés hasta \$250.000 a emprendedores que tengan idea de negocio rentable. Pueden invertirse en bienes de capital, mejoras o refacciones del lugar de trabajo, activos intangibles y capital de trabajo.	Gran demanda de requisitos y controles
Préstamo o subsidio para mejorar la productividad	Proyecto que mejora la producción con sistemas tecnológicos innovadores financiada por el Fondo Tecnológico Argentino.	Gran demanda de requisitos y controles
Subsidios para proyectos productivos de economía social	Para empresas con proyectos industrial o comercial en camino a formalizarse. Subsidio no reembolsable para compras de equipamientos, insumos, herramientas y maquinarias.	Gran demanda de requisitos y controles
Programa de apoyo a la competitividad	Aporte no reembolsable para desarrollar el proyecto y mejorar la competitividad.	Gran demanda de requisitos y controles

Fuente: Elaboración Propia con datos recabados por el autor

Todos los participantes tenían conocimiento de los programas de ayuda que eran brindados por el Gobierno Nacional, pero solo 2 pudieron acceder a ellos debido a la complejidad de requisitos que tenían.

Alternativas financieras y necesidades

Como se observó en el análisis de los datos, el acceso a los distintos tipos de financiamiento se vio limitada por varios motivos, haciendo que las Pymes recurran a fuentes básicas y no puedan expandir su cartera de opciones.

En la Tabla 4 se observa aquellas opciones que las Pymes podrían optar en este contexto de crisis de acuerdo a las necesidades que presentan.

Tabla 4: *Alternativas de financiamiento según las necesidades de las Pymes*

Participante	Necesidades	Alternativas de financiamiento	Justificación
1	Dificultad en las compras de insumos por las escasas ventas	Programa del Gobierno especial para agricultores	Debido a la situación que atravesó el país en este último tiempo este tipo de empresas se vio muy afectada, por lo que es factible recurrir a esta alternativa de financiamiento para subsanar la necesidad que presenta
2	Pagos de proveedores y droguerías	Nuevos Créditos con proveedores y descuento de cheques de pagos diferidos	Si bien la empresa venía utilizando dichos recursos, sería conveniente que ampliara este tipo de financiación ya sea en cuanto a plazo o calidad
3	Pago de sueldos y proveedores	Créditos con proveedores y descubierto en cuenta corriente	Ante la dificultad que presenta, una opción viable sería los descubiertos en cuenta corriente para obtener los fondos necesarios y realizar los pagos urgentes y luego financiarse con proveedores en plazos convenientes
4	La falta de ventas por la crisis	Programa de financiamiento para emprendedores del Gobierno de Corrientes	Esta empresa se vio afectada en sus ventas por la crisis por lo que se le dificultó el pago de sus obligaciones, por lo tanto, sería conveniente poder acceder al programa que ofrece el gobierno para poder obtener un préstamo a tasa de interés baja en un lapso de tiempo prolongado.
5	Compra de insumos para stock	Programas nacionales y créditos con proveedores	La empresa es considerada esencial en la crisis que se atraviesa y no vio mucha necesidad en resolver sus obligaciones, pero si en poder realizar un stock considerado de insumos por lo que sería conveniente financiarse con algún subsidio del gobierno nacional para la compra de insumos o bien recurrir a los créditos con proveedores

Fuente: Elaboración Propia con datos recabados por el autor

Discusión

En esta investigación se plantea como objetivo general analizar aquellas alternativas de financiamiento convenientes para Pymes familiares en la Ciudad de Corrientes en un contexto de inestabilidad económica del año 2021. Este estudio tiene una gran relevancia ya que, no existen proyectos o investigaciones que traten esta problemática en el ámbito local. Sirven para que más Pymes se informen y puedan asesorarse para implementar de manera adecuada una de las formas de financiación anticipándose a posibles crisis y también se pueda crear una gran ayuda para que tanto el gobierno nacional como provincial genere más programas o acciones políticas para solucionar estas dificultades.

El primer objetivo busca describir aquellas fuentes de financiamiento adoptadas por las empresas familiares en contextos de inestabilidad en la ciudad de Corrientes. Los resultados indican que un gran número de empresas estudiadas accedieron a un tipo de financiamiento propio como primera opción. Es decir que tanto en su etapa de iniciación como de crecimiento vieron la necesidad de este tipo de financiación, coincidiendo con lo expuesto por Rojas (2015) quien destaca que la principal forma de financiarse al inicio de la actividad es el aporte de los socios y luego buscan nuevas formas de obtener capital como créditos bancarios, préstamos personales y contratos de leasing.

Como otra alternativa de financiación para aplicar en sus actividades, especialmente durante su etapa de crecimiento las pymes recurren a los proveedores, ya que pueden invertir gracias a los plazos de pagos accesibles que éstos poseen, coincidiendo con lo expuesto por Pérez, Mascareñas y Ferrer (2015) quienes explican que el financiamiento es un elemento clave para el crecimiento empresarial y éste debe ser adecuado a dicho crecimiento.

Según los resultados obtenidos, los proveedores forman la segunda opción de financiación para estas Pymes, lo cual no concuerda con lo expuesto por la Fundación Observatorio Pymes (2019) la cual indica que en Argentina la primera opción de financiación es la de recursos propios siendo la segunda mejor opción viable la financiación bancaria, que para las Pymes analizadas sería la tercera opción elegida de financiación.

Según Hernández Reyes (2014) en la etapa de iniciación es donde radica uno de los principales problemas de las empresas que es la financiación; agregando que los primeros años son precarios y es necesario ocupar casi todo su capital para lograr la supervivencia. Además, resalta que los problemas se presentan por falta de financiamiento suficiente para dotar el emprendimiento de personal idóneo. Este antecedente se relaciona con los resultados obtenidos porque las Pymes en sus primeros años recurrieron a la financiación propia para llevar adelante sus actividades y al inicio contaron con una mínima cantidad de personal por falta de capital para el pago de sus servicios.

En cuanto al segundo objetivo, éste expone las fuentes de financiamiento tanto públicas como privadas a las que pueden acceder las Pymes en la ciudad de Corrientes considerando sus puntos tanto favorables como desfavorables. Los resultados demuestran que existen varias opciones para financiarse y que, sin financiamiento en algún punto, no se puede continuar operando. Entre esas alternativas de financiamiento se encuentran los Programas del Gobierno como una opción viable ya que todos los participantes tenían conocimiento de los programas para las Pymes brindadas por el gobierno, pero debido a los requisitos a cumplimentar y por falta de asesoramiento por parte del personal encargado de brindar información, solo dos de ellas pudieron acceder. Este resultado concuerda con Rojas

(2015) quien expone que las fuentes de financiamiento públicas han sido más efectivas para promover la inversión en Pymes que las fuentes de financiamiento privadas debido a los problemas de información financiera, ya que, si los bancos o instituciones públicas no participan, es difícil que las Pymes lo hagan.

Además, los resultados también demuestran que existen algunas fuentes de financiamiento privadas a las que ninguna de las Pymes accede como son los descubiertos de cuenta corriente que tienen una tasa alta, pero suele ser una alternativa más tangible respecto a su rápida aplicación. Esto resulta coincidente con Miranda (2013) quien indica que en la actualidad las Pymes sufren serias dificultades para lograr financiarse a tasas accesibles dadas las actuales condiciones de inestabilidad económica en el país, pero a pesar de las dificultades que tienen para financiarse, hay alternativas que se presentan como una gran solución.

El financiamiento a través de *Crowdfunding* es otra alternativa que arroja los resultados, siendo una opción innovadora y viable para la financiación de las Pymes ya que les permite a los emprendedores presentar sus proyectos, indicar el financiamiento necesario y que los inversores decidan si colocan sus fondos en estos o no, dependiendo de sus intereses.

El crédito con proveedores es otra de las alternativas, a la cual todas las Pymes de la muestra acceden como segunda opción de financiación porque tiene el beneficio de no contar con instituciones intermedias ya que se resuelven entre el proveedor y la empresa, y las condiciones de acuerdo no suelen ser difícil. Esto concuerda con Aróstegui (2013) que según su informe la tercera opción más común y que generalmente se utiliza es la financiación con

proveedores porque se genera mediante la adquisición o compra de bienes o servicios que la empresa utiliza en su operación a corto plazo donde en el proceso de la adquisición no se firma ningún documento formal que vincule a las empresas.

El tercer objetivo se refiere a las opciones de financiamiento convenientes para las Pymes según las necesidades que presentan en el contexto actual ya sea por la crisis atravesada por la pandemia o por dificultades en sus operaciones. Según los resultados obtenidos, una opción viable es la financiación pública a través de los programas que lleva a cabo el gobierno, ya sea nacional como provincial, para el apoyo de las pequeñas y medianas empresas y a los cuales solo dos de ellas acceden a lo largo de su vida por la gran demanda de requerimientos solicitados y que generan en las Pymes una resistencia a la hora de su utilización como fuente de financiamiento. Pero este tipo de financiamiento resultaría considerable por poseer bajas tasas de adquisición y planes largos en cuotas. Estos resultados coinciden con lo expuesto Aróstegui (2013) quien señala que, en la actualidad, existe un gran apoyo por parte del Estado Nacional, dándole mayor posibilidad de financiamiento a quienes quieran emprender una actividad o quieran expandir la que ya tienen, ya que hay un gran deseo de las empresas que exista una vinculación y un fomento por parte del estado. También concuerda con la iniciativa del gobierno nacional a través de la Ley MiPymes N°27.264 (2016) que lleva a cabo medidas legislativas y ejecutivas para favorecer y estimular al sector Pymes, promoviendo el aumento de la competitividad y sostenimiento del empleo.

Los resultados también arrojan que otra opción conveniente son los nuevos créditos con proveedores ya que, por lo expuesto anteriormente, estos presentan un gran beneficio como los plazos con los vendedores y no conlleva la firma de ningún documento formal, ya

que es un acuerdo de las partes y su volumen de financiamiento aumenta o disminuye dependiendo del arreglo comercial que posea con el proveedor. Estos resultados concuerdan con lo expuesto por Aróstegui (2013) quien explica que muchas veces este tipo de financiación depende del oferente y su capacidad para poseer cadenas de pagos más largas. Si el proveedor posee una ventaja competitiva como un buen precio de venta podrá ejercer mayor presión para que salden sus cuentas corrientes, en cambio si el oferente carga el precio de su producto con un porcentaje financiero este tolerará una forma de pago más allá de la común.

Otra alternativa de financiación, según los resultados son a través de los descuentos de cheques de pago diferidos que es una operación muy utilizada, sobre todo en momento de necesidad de liquidez como es el contexto actual. Esta herramienta de financiación consta de entregar cheques de cobro diferidos antes de que llegue la fecha indicada a cambio de que le otorguen efectivo. Este resultado se relaciona con lo expuesto por Miranda (2013) quien indica que en la actualidad las Pymes sufren serias dificultades para lograr financiarse a tasas accesibles dadas las actuales condiciones de inestabilidad económica en el país, pero a pesar de las dificultades que tienen para financiarse, hay alternativas que se presentan como una gran solución.

Es importante destacar como limitación de este estudio haber trabajado con una muestra pequeña de Pymes familiares ubicadas en la capital correntina, lo que limita la posibilidad de generalizar los resultados a todas las Pymes del resto de la provincia y por lo tanto resulta no representativa.

Se menciona también que en la localidad no existen muchas Pymes del tipo industria, por lo que se restringió la posibilidad de encontrar una muestra más amplia para lograr relaciones y generalizaciones significativas, ya que las pruebas estadísticas normalmente requieren un tamaño de la muestra más grande para asegurar una distribución representativa de la población de pymes.

Otra limitación que se observó en este trabajo fue que las fuentes de financiamiento fueron limitadas en cuanto a las infinitas opciones que existen en Argentina para las Pymes lo que resulta difícil poder estudiar de forma detallada cada una de ellas por el plazo de tiempo que conlleva este estudio.

Y como última limitación se observa que el análisis fue acotado en términos metodológicos, su alcance fue limitado ya que por la naturaleza cualitativa del estudio no se pudo medir realmente si las alternativas de financiamiento generan beneficios económicos para las empresas y en qué cuantía.

Así como hay limitaciones, también hay fortalezas. Una de ellas es que esta investigación resulta ser la primera en la ciudad de Corrientes, ya que no existen estudios realizados en esta provincia específicamente sobre el tema abordado, aportando un antecedente local que resulta valioso para que las empresas familiares puedan mejorar sus decisiones de financiamiento.

Como otra fortaleza se destaca la colaboración activa y desinteresada de la mayoría de los participantes a la hora de dar respuesta a las preguntas de la entrevista, salvo algunos de ellos que se limitaron a hacerlo. Esta colaboración permitió alimentar la información, el volumen de trabajo y los requerimientos para futuros trabajos. Se destaca también que utilizar

la entrevista como instrumento fue provechoso ya que permitió dedicar mayor tiempo y personalizar el encuentro con cada participante, obteniendo información pertinente y necesaria para la investigación.

Otra fortaleza importante en resaltar es que las Pymes analizadas actualmente son muy competitivas dentro del mercado comercial. Las mismas estuvieron dispuestas a colaborar en el presente trabajo aportando con sus conocimientos para poder responder a los objetivos que fueron planteados.

A través de esta investigación se concluyó que las Pymes industriales de la provincia de Corrientes cuentan con un amplio abanico de posibilidades de financiamiento, pero ya sea por temor, por negligencia, falta de asesoramiento, entre otras cuestiones, no logran acceder a ellos, más aún siendo empresas jóvenes quienes son las que más necesitan.

Lo descripto en el párrafo anterior repercute en las decisiones relacionadas al endeudamiento a corto, mediano y largo plazo, sin prever y analizar distintas opciones y ello genera que no puedan pagar sueldos y jornales a tiempo, sueldos adicionales complementarios conocidos como aguinaldos, indemnizaciones en los casos que correspondan, financiar adecuadamente la compra de activos fijos, maquinarias, rodados indispensables en toda Pymes.

Se nota un aislamiento en las oportunidades de acceder a financiamiento lo que influye directamente en su desarrollo. La mayoría de las Pymes no utilizan mecanismos de *leasing* para sus operaciones de financiación. Es posible afirmar que el comportamiento de financiación por parte de los emprendimientos en la capital correntina se basa en sus recursos

propios, siendo esto un gran problema ya que se desaprovecha una cantidad considerable de otras herramientas.

Además, en todas las Pymes de la muestra de la ciudad de Corrientes prevalece la financiación propia sobre la bancaria. También la mayoría manifiesta dificultades a la hora de acceder a otras opciones de financiamiento ya sea por falta de garantías o por no cumplir con requisitos necesarios que se exigen, pero en base a los recursos disponibles se pueden financiar, desarrollarse y lograr subsistir.

Por lo expuesto anteriormente, se recomienda demostrar más interés en el apoyo a las pequeñas y medianas empresas ya que como se vio en esta investigación, en países vecinos y países desarrollados, los emprendimientos, son importantes aportando capital de trabajo, empleo y constituyen un componente fundamental para el crecimiento económico y reducción de la pobreza.

A pesar de los problemas que existen para acceder al tipo de financiamiento, se recomienda a las empresas analizar las alternativas de financiamiento para poder corregir las dificultades que se presentan, teniendo en cuenta que para un mismo problema podrían optarse varias alternativas y no limitarse a una sola, favoreciendo aún más a los resultados y evitando de esta forma llegar a una muerte prematura de las Pymes.

También se recomienda, debido a la escasez de alternativas a las que recurrieron las Pymes estudiadas, a asesorar a los dueños de las mismas, analizando y discutiendo con ellos las opciones que se plantearon en los resultados, ya que la implementación de algunas de ellas pueden ser posibles soluciones para los problemas o bien las necesidades que presentan en la actualidad.

Por último, se recomienda que todas las Pymes deben tener acompañamiento profesional, principalmente dentro de área contable, que los asesore en los primeros pasos de vida, el cual es crucial tener amplios conocimientos a la hora de financiarse.

Resulta interesante continuar estudiando el financiamiento de las Pymes en toda la provincia de Corrientes ya que allí también cuentan con graves problemas para poder financiarse como lo muestran los resultados del presente trabajo. Sería importante comparar e investigar Pymes en sus primeros pasos contra una ya afianzada en el mercado. Se propone tomar el tiempo necesario para recolectar información valiosa junto con el método que permita recabar la mayor cantidad de datos.

Se propone también profundizar en temas relacionados a factores financieros y fiscales con el gobierno electo, la relación con el incremento de las rentabilidades de las Pymes y los demás tipos de financiamiento disponibles en el mercado y como impactaría en las Pymes del sector industrial de la provincia de Corrientes.

Se propone además a futuros investigadores tomar como muestra Pymes del interior de la provincia para ver cómo se financian ya que las posibilidades y las opciones no son las mismas, y si cuentan con los mismos problemas que las Pymes de la capital estudiadas. Sería pertinente realizar un estudio exhaustivo para constatar los resultados con un mayor número de participantes ya que al ser tan pocos no hay mucha distancia entre opiniones y de esa forma obtener una prospectiva más concluida sobre el impacto de la financiación en las Pymes de Corrientes. A su vez sería interesante que el estudio sea desde un enfoque más cuantitativo con el fin de conocer estadísticamente los resultados de la problemática de la investigación.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (18 de Agosto de 2021). (AFIP).
Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/>
- Allo, E. (2014). *Financiamiento de Pymes: Riesgo Crediticio, Oferta y Demanda*.
Obtenido de <https://repositorio.uade.edu.ar/xmlui/bitstream/handle/123456789/3870/allo.pdf>
- Aróstegui, J. L. (Mayo de 2013). *Determinación del comportamiento de las actividades de financiamiento de las Pequeñas y Medianas Empresas*. Recuperado el 15 de Agosto de 2021, de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5230/iavaronitrabajodeinvestigacion.pdf
- Barrameda, M. (2010). *Fuentes de Financiamiento para las Pyme*. Recuperado el Agosto de 2021, de <http://repositoriodigital.uns.edu.ar/bitstream/123456789/2165/1/Barreda%20->
- Boscán, M., & Sandra, M. (2006). Estrategias de financiamiento para el desarrollo del sector.
- Bustos, E., & Pugliese, L. (2015). *Financiamiento de Pymes y sus dificultades de acceso*.
Obtenido de <https://rdu.iua.edu.ar/bitstream/123456789/782/1/Trabajo%20Final%20de%20G>
- Cleri, C. (2013). *El libro de las Pymes*. Buenos Aires, Argentina: Ediciones Granica S.A.
- Fundación Observatorio Pymes . (2014). *consideraciones sobre el financiamiento de las PyME industriales. Informe especial: Acceso a financiamiento y crédito en pyme*.
Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar>
- Fundación Observatorio Pymes . (Junio, 2019). *Financiamiento, desempeño PyME y desarrollo productivo*. Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wp->
- Fundacion Observatorio Pymes. (Abril, 2019). *Nivel de competencia directa entre PyME industriales*.
Obtenido de <http://www.observatoriopyme.org.ar/newsite/wpcontent/uploads/2019/06/Informe-Especial-Nivel-de-competencia-directa-entrePyME-industriales.pdf>
- Hernández Reyes, N. (2014). *Comparativo de Diversos Modelos del Ciclo de Vida*.
Obtenido de <http://ri.uaemex.mx/bitstream/handle/20.500.11799/21858/Comparativo%20de>
- IERAL. (Septiembre de 2010). *Instituto de estudios sobre la realidad Argentina y Latinoamerica*. Obtenido de www.ieral.org
- IERAL. (Abril de 2012). (M. C. Arazi, Ed.) Recuperado el Agosto de 2021, de https://www.ieral.org/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf
- InfoLEG. (1 de julio de 2016). *Informacion Lesgilativa-Ley MiPymes N°27.264*.
Recuperado el 14 de Agosto de 2021, de servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/260000-264999/263953/norma.htm
- Miranda, M. L. (2013). *LOS PROBLEMAS DE FINANCIAMIENTO EN LAS PYMES*.
Mendoza. Recuperado el 15 de Agosto de 2021, de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf

Moreno, J. (25 de Junio de 2019). *Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios*. Obtenido de <http://www.apyme.org.ar/senorpresidente-este-modelo-economico-mata-a-las-pymes/>

Pérez Iñigo, J. M., & Ferrer, M. A. (2015). “Finanzas y Contabilidad”. *Revista Venezolana de Gerencia*, 391-393.

Roark, G. (2015). Revista Pymes, Innovación y Desarrollo. *Revista PID*, 3(2-3), 61-79. Obtenido de <https://revistas.unc.edu.ar>

Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina*. (Tesis de Posgrado). Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Economicas. Obtenido de http://bibliotecadigital.econ.uba.ar/download/tpos/1502-1689_PelaezA.pdf

Anexo I

Documento de consentimiento informado

El propósito de esta ficha de consentimiento para participantes de la investigación es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de esta, así como su rol como participante. La presente investigación es conducida por Baez Sofia de la Universidad Siglo 21. La meta de estudio es analizar las limitaciones que existen al acceso del financiamiento.

Si usted puede participar de este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Llevará aproximadamente 15 minutos de su tiempo y lo que se desarrolle durante la misma se grabará para que el investigador después pueda transcribir las ideas que haya expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recolectará será confidencial y no se utilizará para ningún otro propósito fuera de esta investigación. Su respuesta al cuestionario y a la entrevista será codificada usando un número de identificación y por lo tanto serán anónimas. Una vez transcriptas las entrevistas, se destruirán las grabaciones.

Si tiene una duda sobre el proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento de la entrevista. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que lo perjudique de ninguna forma. Si algunas de las preguntas le resultan incomoda, tiene el derecho de hacerlas saber o bien no responderlas.

Desde ya, muchas gracias por su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación conducida por Báez Sofía. He sido informado/a de que la meta de este estudio es analizar las limitaciones al acceso de financiamiento.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 15 minutos.

Reconozco que la información que yo provea en esta investigación es confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de este trabajo sin mi consentimiento.

He sido informado que puedo hacer preguntas y cuando desee puedo retirarme del proyecto sin perjuicio alguno. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando haya concluido.

Nombre del participante	Firma del participante	Fecha
-------------------------	------------------------	-------

Anexo II

Preguntas comprendidas en las entrevistas

- 1- ¿Sintió alguna vez la necesidad de acceder a algún tipo de financiamiento?
- 2- ¿En qué etapa de la vida de la empresa sintió esa falta de financiamiento?
- 3- ¿Cómo financió la actividad de su empresa a lo largo de su existencia?
- 4- ¿Usted conocía todas las opciones de financiamiento disponible?
- 5- ¿Cuánto tiempo transcurrió desde que percibió la falta de financiamiento hasta que puedo encontrar su solución?
- 6- ¿Busco asesoramiento financiero en los momentos de crisis?
- 7- ¿La necesidad de obtener asistencia financiera fue al momento de la inversión inicial o al momento de adquirir capital de trabajo?
- 8- En los casos que recurrió al financiamiento ajeno, ¿tuvo muchas limitaciones para obtenerlo?
- 9- Según la estabilidad económica de la empresa, ¿podría decir que resulta conveniente una financiación a corto o largo plazo?