

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

Financiamiento de las Pymes en tiempos de inestabilidad económica

Financing of SMEs in times of economic instability

Autor: Paula Gimena Nicoletti

DNI: 39.649.837

Legajo: VCPB20644

Director de TFG: Juan Ferreiro

Villa Regina, Rio Negro

Argentina,

Noviembre 2021

Índice

Resumen	3
Abstrac	4
Introducción	1
Métodos	18
<i>Diseño</i>	18
<i>Participantes</i>	18
<i>Instrumentos</i>	19
<i>Análisis de datos</i>	19
Resultados	21
<i>Fuentes de financiamiento</i>	21
<i>Destino del financiamiento</i>	23
<i>Dificultades del acceso al financiamiento</i>	24
Discusión	25
Referencias	32
Anexo I	35
Anexo II	37

Resumen

La investigación se caracterizó por analizar las estrategias de financiamiento que utilizan las empresas familiares de la localidad de Villa Regina en contextos de inestabilidad económica. Se analizó una muestra de cinco empresas familiares de distintos rubros de la localidad, la investigación fue de alcance descriptivo a través de entrevistas realizadas a los representantes de cada una de las empresas, buscando comprender las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen, su estructura y las razones por la que lo utilizan. Los resultados indicaron que el autofinanciamiento es el más elegido por estas empresas, así como también lo es el financiamiento con sus proveedores, con el cual hacen frente a las deudas de corto plazo. En cuanto al acceso a las fuentes de financiamiento, estas dependen de diversos factores tales como la tasa de interés, plazo y disponibilidad de las mismas, respecto a esto, los encuestados lo consideran burocrático y asumen que los requisitos no llegan a ser alcanzados por la totalidad de las empresas familiares, además de no ser apropiadas las condiciones en contextos de inestabilidad. Por lo que se concluyó que las empresas familiares ven a la deuda como un problema, se recomienda buscar nuevas alternativas de financiamiento para poder llegar a crecer y cubrir las deudas que este crecimiento y expansión genere a largo plazo.

Palabras Claves: Empresa, financiación, estrategias, acceso.

Abstrac

The research was characterized by analyzing the financing strategies used by family businesses in the town of Villa Regina in contexts of economic instability. A sample of five family businesses from different areas of the locality was analyzed, the research was descriptive in scope through interviews with the representatives of each of the companies, seeking to understand the different sources of financing they use, their structure and the reasons why they use it. The results indicated that self-financing is the most chosen by these companies, as well as financing with their suppliers, with which they face short-term debts. Regarding access to financing sources, these depend on various factors such as the interest rate, term and availability of the same, regarding this, the respondents consider it bureaucratic and assume that the requirements are not met by the totality of family businesses, in addition to not being appropriate conditions in contexts of instability. Therefore, it was concluded that family businesses see debt as a problem, it is recommended to look for new financing alternatives in order to grow and cover the debts that this growth and expansion generates in the long term.

Keywords: Company, financing, strategies, access.

Introducción

La importancia de las Pequeñas y medianas empresas (Pymes) es considerada a nivel mundial, debido al gran impacto que estas ocasionan en la economía, así como generan también un espacio laboral amplio dentro de la sociedad. Su importancia socioeconómica, constituye un agente activo en la regeneración de la estructura de la economía mundial. Son agentes con lógicas, culturas, intereses y un gran espíritu emprendedor.

Galán (2015), indica que una empresa es una organización de personas y recursos que persiguen el beneficio económico. Todas las organizaciones poseen distintas características que las distinguen una de otras, en cuanto a las empresas familiares se las puede identificar porque sus miembros son familiares entre sí. Estas pueden haber pasado por varias generaciones, se caracterizan también por su estilo autocrático, lo cual las hace resistentes a los cambios. Se destacan también, por su excesiva rigidez del liderazgo familiar lo cual impide el desarrollo de otras personas para acceder a los puntos claves, y de esta manera constituyen una familia más fuerte y más unida, para lograr la transmisión de valores familiares y empresariales a las siguientes generaciones, se las puede identificar también por su devoción de continuidad.

La Administración Federal de Ingresos Públicos (2021) da a conocer lo que es un Pyme y además muestra los parámetros que se deben tener en cuenta a la hora de la categorización de las mismas. Una Pyme es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades dentro del país, en Argentina se diferencian distintos sectores como: comercial, servicios, comercio, industria, minería o agropecuario. Para formar parte del registro MiPymes que presenta AFIP, se establecen categorías, según las ventas

totales anuales, la actividad declarada, el valor de los activos o la cantidad de empleados según rubro o sector de la empresa.

Tabla 1: *Ventas totales anuales.*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria Minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.330.000
Mediana Tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana Tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: Administración Federal de Ingresos públicos (2021).

El monto de las ventas expresado en la tabla surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, incluyendo el Impuesto al Valor Agregado, los impuestos internos que correspondan y la deducción de hasta 75% del monto de las exportaciones. Una vez registrada la Pyme, si cambia de actividad o se modifican los montos se realiza una recategorización, y al cargar un nuevo ejercicio fiscal se le asignará la nueva categoría.

Las empresas con actividad principal dentro de Intermediación financiera y Servicios de seguros o Servicios Inmobiliarios, deben cumplir un parámetro de adicional de las ventas que tengan a lo largo del año, ya que sus activos no pueden superar el valor de \$193.000.000.

En el caso de actividades comisionistas o agencias de viajes no se observan ni ventas anuales ni tampoco el valor de los activos sino la cantidad de empleados, por lo que podrán formar parte del registro de Pymes aquellas que cumplan con la siguiente cantidad de empleados según su rubro o sector.

Tabla 2: *Cantidad de empleados*

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: Administración Federal de Ingresos públicos (2021).

Con el objetivo de realizar sus actividades en las empresas, el financiamiento es primordial para tener una continuidad a lo largo del tiempo Lopez y Cobia (2017) definió a la fuente de financiación como aquella vía que se utiliza para obtener fondos necesarios que sufraguen su actividad, uno de los grandes objetivos de la empresa es su supervivencia, y para garantizar esto deberá proveerse de recursos financieros, las fuentes de financiación serán los medios que utilizan las firmas para conseguir fondos. Los tipos de financiamiento se clasifican según su propiedad, vencimiento y procedencia:

Según su propiedad:

- **Financiamiento propio:** esta fuente se refiere a la autofinanciación con fondos que se han generado con las ganancias que obtuvo la empresa en su actividad principal y los aportes de los propietarios.
- **Financiamiento de terceros:** estos son los recursos prestados de terceros que no son parte de la empresa los cuales nos generan una obligación a un determinado plazo.

Según su Vencimiento:

- **A corto plazo:** el plazo de la obligación es menor a 12 meses.
- **A largo plazo:** el plazo de la obligación es mayor a 12 meses.

Según su procedencia:

- Fuentes de financiamiento internas: dentro de estas a su vez vamos a encontrar diferentes tipos:
 - Resultados no distribuibles: es la parte del resultado que no se reparte en forma de dividendos, sino que se lo mantiene en el patrimonio, generalmente como reservas, la no distribución de estos corresponde a una estrategia por parte de las empresas.
 - Aporte de los socios: son recursos dinerarios realizados por los socios para su creación.
 - Reservas: son las ganancias retenidas por disposiciones legales, que no se distribuyen entre los accionistas, se clasifican en reserva legal: esta es la parte obligatoria de los beneficios que se deben acumular, reserva estatutaria: que es aquella que se establece por medio del contrato social de la empresa, y por último la reserva facultativa: es aquella que no es impuesta por la ley, sino que es de mutuo con los accionistas.
- Fuentes de financiamiento externo: aquí se encuentran las fuentes privadas y públicas, en cuanto a las privadas son aquellas que dependen de individuos, sociedades y corporaciones. Las cuales son:
 - Préstamos: es una operación financiera por la cual una persona, prestamista, solicita mediante un contrato o acuerdo entre las partes, una cierta cantidad de dinero a otra persona (prestatario) a cambio de la obtención de un interés.
 - *Leasing*: aquí intervienen tres agentes, el arrendador que puede ser el banco, empresa financiera o empresa especializada, el

arrendatario que es una persona natural o jurídica que adquiere el activo y el proveedor del dicho activo.

- *Factoring*: es una vía que tienen las empresas para adelantar el mecanismo de cobros. Es un contrato en el que una persona o empresa cede créditos derivados de su actividad comercial a otra que se encarga de realizar el cobro. Tiene un costo financiero importante, ya que las entidades suelen aplicar una comisión por cada operación.
- Descuento bancario: contrato entre una entidad de crédito y un cliente de la misma, donde la entidad le entrega una suma de dinero al cliente realizándole una rebaja de los intereses y comisión, por el pago de la suma anticipada del dinero prestado.
- *Confirming*: servicio financiero en que una empresa entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedores), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
- *Crowdfunding*: es un sistema de financiación colectivo, se materializa en sitios web que ofrecen plataformas para proyectos de diferentes índoles, puedan publicarlos y comunicarse con los inversores para obtener el capital necesario a través de la recaudación de aportes.
- Financiamiento público: son programas que lanza el Estado para la financiación.

Las Pymes tienen una preferencia hacia las distintas fuentes de financiamiento, este orden varía desde los capitales propios, como opción más reservada; pasando por financiamiento con proveedores, deudas bancarias y optando por último en el mercado de capitales (Sariago Curi, 2017).

Colppy (2019) indica que más del 99% de las compañías de América Latina son Pymes con 1 a 100 empleados, los cuales suman más de 11 millones de emprendimientos en los cinco mayores mercados hispanoparlantes de la región: Argentina, Chile, Colombia, México y Perú. Son las responsables del 50% del empleo y de un cuarto del Producto interno bruto (PIB).

La importancia de las pequeñas y medianas empresas en las economías modernas ha tenido numerosos estudios e investigaciones, se destaca la fuerte incidencia que tienen en la provisión de las fuentes de trabajo, las cuales conforman una repercusión en el aspecto social. En la mayoría de los países las Pymes conforman en 50% de los puestos laborales, esto permite destacar que este segmento de empresas tiene un importante potencial para desarrollar su competitividad por eso se deben analizar las principales cuestiones que pueden afectar a su desarrollo (Arazi y Baralla, 2012).

Las pequeñas y medianas empresas representan un sector importante en el desarrollo de la economía, debido a los problemas económicos que se dan en los países estas empresas necesitan cambiar aspectos claves para buscar un nivel de crecimiento óptimo de acuerdo a sus posibilidades. Los problemas que presentan las Pymes son la falta de conocimiento de los métodos financieros y su alta informalidad ligada a un sistema escaso de control contable, para poder reducir el impacto de estos problemas se propone a las pequeñas y medianas empresas métodos de financiamiento e inversiones tradicionales y no tradicionales con los cuales se busca brindar un conocimiento de cómo

inyectar capital dentro de la empresa. Se presentan también otro problema que es la carga tributaria por concepto de anticipo al impuesto a la renta, esto es algo que no se puede eliminar debido a que es un impuesto obligatorio para las empresas, pero se puede lograr reducir el impacto que genera sobre las empresas mejorando la gestión administrativa contable para llegar a obtener mejores resultados y estas con los recursos necesarios para que el pago del impuesto no afecte al funcionamiento de la empresa. (Borbor y Mendoza, 2017)

Es importante tratar el financiamiento dentro de las empresas debido a que este les facilita poder llevar a cabo inversiones y mejoras dentro de las empresas que por cuenta propia no pueden realizar por los altos costos que estos conllevan, las empresas tienen un difícil acceso al mismo, por cuestiones de riesgos y cuidados por parte de las financieras, son barreras que se deben romper para que no se les dificulte el crecimiento a las mismas, las Pymes en la economía actual son un sector que genera mucho trabajo y desarrollo económico, se deben seguir manteniendo a lo largo del tiempo.

En Argentina, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. Podemos visualizar esta tendencia mediante los siguientes datos extraídos del informe Necesidades y fuentes de financiamiento en pymes industriales realizado por la Fundación Observatorio Pyme (2017) en él, se muestra cómo se financiaron las pymes industriales manufactureras en el período 2007–2016.

- 2007: recursos propios (66 %), financiamiento bancario (22 %), financiamiento de proveedores (7 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (5 %).

- 2009: recursos propios (64 %), financiamiento bancario (21 %), financiamiento de proveedores (8 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (7 %).
- 2011: recursos propios (55 %), financiamiento bancario (31 %), financiamiento de proveedores (8 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (6 %).
- 2014: recursos propios (63 %), financiamiento bancario (27 %), financiamiento de proveedores (3 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (7 %).
- 2015: recursos propios (54 %), financiamiento bancario (35 %), financiamiento de proveedores (3 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (8 %).
- 2016: recursos propios (68 %), financiamiento bancario (22 %), financiamiento de proveedores (5 %), financiamiento de clientes, programas públicos, mercado de capitales y otros (5 %).

Las empresas necesitan recursos para sus actividades, los cuales se obtienen por medio de fuentes de financiamiento que pueden ser internas o externas, estas serán elegidas según su costo. La fuente de financiamiento externa de menor costo es representada por los proveedores la cual está respaldada por medio de contratos, es utilizada en caso de adquisición de productos o servicios claves. Cada empresa dependiendo de su actividad y objetivos estratégicos realiza diferentes elecciones en cuanto al financiamiento (Soriago Curi, 2017).

Según *Americas Market Intelligence* (2019) las empresas que no adoptan nuevas tecnologías pueden tener dificultades en el futuro para evolucionar, las finanzas

corporativas pueden ayudar a los emprendedores a prever flujos de caja y así planificar sus inversiones productivas. El acceso al crédito es más barato y fácil para aquellas empresas que cumplen con los requerimientos regulatorios y emiten estados financieros precisos. Las que cuenten con facturación electrónica y otras herramientas automatizadas, ahorraran costos y tendrán mayor facilidad para hacer negocios obteniendo más tiempo para sus actividades que les generen ingresos.

Bussines (2019) expresa que para las empresas el financiamiento es muy importante, debido a que este puede producir aumentos importantes dentro de la empresa dependiendo del destino que se le dé a los recursos obtenidos, estos pueden ser utilizados para incrementos en innovación tecnológica lo que favorece la posibilidad de entrar y sobrevivir en los mercados internacionales, otro destino puede ser para aumentar la productividad, El financiamiento se puede utilizar para capital de trabajo o activos circulantes, como así también para activos, estos créditos son a largo plazo, porque su inversión es muy elevada. Indica también las ventajas de los créditos para las empresas:

- Estabiliza el flujo de efectivo de las empresas: reciben recursos cuando tengan faltantes y se regresan con un costo a cierto plazo pactado.
- Herramienta de negociación entre la empresa con sus clientes y proveedores: el crédito es un respaldo para negociar condiciones óptimas de volúmenes, precios y plazos.
- Financiar la modernización de la empresa (activos fijos): por el costo que esto tiene no podrían hacerlo con los recursos propios.
- Reducción de carga fiscal: los intereses que se paguen por el financiamiento pueden disminuir la cantidad e impuestos que se pagan sobre las utilidades.

- Buen comportamiento de pago: se pueden obtener mejores condiciones de financiamiento y además crear buenos antecedentes para acceder a montos mayores.
- Acceder a servicios financieros diversos: al obtener un crédito bancario se puede acceder a otros productos e inclusive a servicios que impulsen tu productividad.
- Con el adecuado financiamiento y una orientación las empresas conseguirán ser grandes, consolidadas y productivas.

La utilidad que tiene el financiamiento para la empresa es vital, sin el tendría dificultades para moverse hacia la expansión, el tipo de financiamiento seleccionado dependerá del deseo de endeudarse, de la solvencia que tenga la empresa para soportar los pagos y el momento en que decida tomarlo. La organización debe contar con el financiamiento adecuado para poder crecer en el mercado y mantenerse en este, la no obtención del financiamiento puede causar la pérdida de cierta oportunidad de algún negocio, y en ámbito empresarial las oportunidades son las que más vale. Las empresas puede utilizar el financiamiento para cumplir con sus obligaciones corrientes como el pago de los sueldos a los empleados, la compra de mercaderías, este financiamiento por lo general se solicita todos los meses, otro destino puede ser para la expansión de la empresa hacia otros mercados o regiones para crecer, se obtiene también para reparaciones de los bienes de uso ya sea por una causa que lo permita, para la adquisición de bienes de uso como rodados, inmuebles o maquinarias para la actividad y la obtención de nuevas tecnologías que harán que la empresa se vuelva más competitiva dentro del mercado.

Hay una necesidad de financiamiento muy fuerte en las Pymes, ya que en el año 2019 se financiaron a 11.000 empresas en todo el país, se emitieron avales por más de \$34.000 millones en el sistema financiero, bancario y en el mercado de distintas herramientas de capitalización, la realidad obligo a buscar alternativas conjuntas con bancos y con los mercados para así lograr el financiamiento y conseguir que los pagos de las Pymes no se vieran afectadas por el contexto explica Borkouski (2021).

Rojas (2015) indica que dentro del sistema de financiamiento se muestra que hay una alta incomunicación por parte de este y el estado hacia las Pymes, lo cual lleva a que el acceso no sea el esperado, generando un escaso volumen de crédito disponible para las empresas, donde se refleja la restricción de la oferta y la baja demanda hacia los mismos.

Goldstein (2011) relaciona que las argumentaciones para explicar la baja participación de las Pymes en el sector privado financiero son de diferentes índoles, uno de los principales fundamentos se basa en las fallas de los mercados crediticios por la insuficiencia de información para la evaluación de riesgo, la falta de información sobre los proyectos de las empresas, sus ventas, crecimiento y transparencia en los balances contables, la cantidad de recursos prestables también se ve influida por la selección del beneficiario, el cual dependerá de la información que se encuentre disponible y dependerá también de las características de las entidades que operen en el mercado (privadas, publicas, nacionales o extranjeras), es por esto que la forma en que se estructura la oferta de financiamiento también es determinante para las Pymes a la hora de la obtención del crédito.

Scialabba y Mariana (2021) dan a conocer que el Gobierno nacional ha lanzado un programa de créditos para la inversión productiva, el cual cuenta con la intermediación de los bancos comerciales a los cuales obliga a destinar un 5% de sus depósitos en otorgar

préstamos a tasas subsidiarias. Las Pymes reciben parte de estos fondos con el objetivo de impulsar a aquellas industrias que quieran añadir valor a su producción, generando así un efecto sobre la economía. Lo que buscan estos créditos es aumentar la producción interna para sustituir a ciertos productos importados, y así disminuir la salida de divisas, lo que también genera un mayor nivel de empleo y producción interna.

Para sobrellevar los inconvenientes que se presentan en el mercado financiero, las Pymes tienen diversos programas de financiamiento presentados por la Secretaría de Pymes y Desarrollo Regional (SEPYME), dependiente del Ministerio de Industria de la Nación. Estos programas se dividen dependiendo del objetivo que se tenga, por un lado, los que permiten mejorar las condiciones de acceso y por otro los que reducen el costo crediticio.

En conjunto con estos programas, el Ministerio de industria por medio de SEPYME (2021) estableció, la ampliación de fondos para brindarles a las Pymes financiamiento, hasta de 3 millones de pesos y los cuales cuentan con los siguientes objetivos:

- Fondo nacional de desarrollo para la micro, pequeña y mediana empresa (Fonapyme): destinado a empresas industriales, prestadores de servicios industriales y del sector minería y construcción. Este fondo otorgó desde lo que va del 2013, 250 millones de pesos a aquellas empresas que no tienen la posibilidad del financiamiento bancario.
- Destinó entre 100.000 y 3 millones de pesos (con un financiamiento máximo del 70% del proyecto), para la adquisición de bienes de capital nuevos, ampliar el espacio productivo o ampliar la planta. El interés del crédito fijo es del 9% nominal anual, se exige que las Pymes tengan dos

años de antigüedad como mínimo con ventas que no superen los siguientes valores: industria, minería y agroindustria: \$82.200.000, servicios industriales \$28.300.000, y construcción \$37.700.000, para presentar sus proyectos a través de las agencias de desarrollo productivo.

- Régimen de bonificación de tasas: vía por la cual las Pymes pueden obtener recursos por una tasa bonificada por la Sepyme, dependiendo de la línea en que se trate puede reducirse hasta en 5 puntos. Estos convenios son llevados a cabo por diversas entidades bancarias como el Banco de la Nación Argentina (BNA), el Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE).

El Gobierno Nacional en apoyo al financiamiento de empresas, puso en marcha con junto al Ministerio de Industria un programa llamado Nexo Pyme, que permite conectar los proyectos de inversión de las empresas con la oferta de créditos a la inversión productiva que los bancos realizan en el marco de las nuevas medidas tomadas por el gobierno. Es una línea pensada para financiar la adquisición de bienes de capital, construcción de instalaciones para la producción de bienes, servicios y comercialización, tendiendo a promover una demanda que se traduzca en proyectos industriales de impacto beneficioso en la actividad económica (Senado de la Nación , 2016).

Otro programa fue Sociedades en Garantía Recíproca, Del Boca (2019) afirma que son sociedades que tiene por objeto facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, a través del otorgamiento de avales, por medio de contratos de garantía, estas garantías permiten acceder a mejores condiciones de financiamiento y a su vez estas sociedades les pueden brindar también asesoramiento técnico, económico y financiero con el objetivo de dar provecho al vínculo empresarial que se forma entre las

partes. Las Sociedades en Garantía Recíproca son las respuestas para resolver los problemas de las Pymes en sus relaciones con los sectores de mayor tamaño.

El Ministerio de Industria impulso el programa Mi Galpón, el cual consistía en obtener una bonificación en la tasa de interés en créditos del Banco Nación destinados a la construcción o compras de galpones nuevos o usados con un fin industrial. El monto del crédito es de hasta \$7.000.000, el plazo de hasta 15 años, en el cual se aplicará la bonificación de la tasa que no podrá exceder los 5 años (Gestion de proyectos, 2019).

El Programa de desarrollo de proveedores (PRODEPRO), fue creado con el objetivo de desarrollar proveedores nacionales en sectores estratégicos para impulsar la industria, promover la competitividad y transformación productiva de los sectores estratégicos, este programa propone fortalecer las capacidades del sector productivo a través de la promoción de inversiones, mejoras en la gestión productiva, innovación, modernización tecnológica con el propósito de sustituir la importación y promover el empleo calificado. Este programa administra instrumentos de promoción cuya finalidad es impulsar proyectos de inversión con las siguientes características: ejecutados dentro de un plazo máximo de 18 meses, y que contemplen impactos significativos en los objetivos planteados anteriormente (Fundidores, 2016).

Observatorio Pyme (2019) postula que los elevados costos de financiamiento son una limitación a la hora de tomar fondos prestados por las empresas y el caso en que el crédito sea otorgado genera tarde o temprano incrementos en la nominalidad vigente de la economía (inflación), la imposibilidad de trasladar por completo estos costos convierte al financiamiento en un factor que obstaculiza la rentabilidad empresarial y podría ser la causa de cierre. Una nueva opción podría ser la difusión, información y fomento de la utilización de los créditos pre-acordados, también podría pensarse en alguna aplicación

de fondos que hoy no estén siendo remunerados, así como explorar las relaciones clientes-proveedores, cualquiera sea la línea de crédito abordada es recomendable que sea las fomentadas por el gobierno con las tasas subsidiadas.

Para mejorar el acceso al crédito Bebczuk (2010) realizó un estudio con propuestas, donde sostiene que la escasez del volumen de crédito además de ser por la restricción de la oferta, lo es también por una baja demanda del mismo. El sistema financiero debería focalizarse en las Pymes que son excluidas del sistema bancario formal, pero que cuentan con una aceptable capacidad y voluntad de pago, la asistencia no debería tener un alcance general a todo el sector, sino a aquellas empresas con créditos insatisfechos por no contar con la información cuantitativa sobre el desempeño pasado de la empresa y los flujos futuros esperados.

Mediante un informe del Observatorio Pyme (2017) se concluyó que las mayores dificultades en Argentina son estructurales, toda medida que permita afrontar esta situación es favorable, pero no puede llegar a ser sostenida en el tiempo si no se realiza un crecimiento del sistema financiero local que focalice el ahorro nacional hacia la inversión productiva. También es importante disminuir y estabilizar la inflación en niveles compatibles con nuestros competidores internacionales y así consolidar la utilización del peso como reserva de valor, el ahorro argentino debe ser utilizado para financiar inversiones en Argentina.

Problema de investigación

El problema que se presenta en la investigación es el acceso que tienen las Pymes familiares para obtener financiamiento, ya que las mismas poseen pocos recursos para poder sustentarse por sí mismas a lo largo del tiempo, se ven afectadas además por la

crisis económica que atraviesa Argentina actualmente, es por esta razón que buscan sustento en los diferentes tipos de financiamientos. Es necesario investigar esta problemática y las ofertas crediticias que hay en el mercado ya que gracias al financiamiento las Pymes pueden tener acceso a inversiones que, a largo o corto plazo, pueden aumentar su producción, realizar reformas o innovaciones tecnológicas para seguir creciendo. Hoy en día esto cumple un rol relevante dentro de una empresa, sin acceso al financiamiento sería casi imposible poder crecer en todos esos aspectos por cuenta propia.

Bajo las consideraciones planteadas se abordan las siguientes preguntas de investigación: ¿Qué tipo de financiamiento utilizaron las empresas en la localidad de Villa Regina? ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la autofinanciación? ¿Se presentan dificultades a la hora de acceder al financiamiento externo? ¿Cómo les afecta esto a su estructura actual?

Objetivo general

Analizar las estrategias y las distintas fuentes de financiamiento que utilizan las Pymes familiares, de diferentes sectores, de la localidad de Villa Regina, Provincia de Río Negro en el contexto de inestabilidad económica en el año 2021.

Objetivos específicos

- Identificar las fuentes y estructura de financiamiento utilizadas por las empresas en la localidad de Villa Regina en el contexto de inestabilidad económica del año 2021.
- Mostrar el destino dado del financiamiento.

- Detallar las principales dificultades del acceso al financiamiento en el contexto de inestabilidad actual y cómo esto afecta la estructura actual de las empresas.

Métodos

Diseño

La investigación realizada fue de carácter descriptivo, específica, detalla y profundiza más sobre el análisis del financiamiento de las empresas familiares en la localidad de Villa Regina, en tiempos de inestabilidad económica.

El enfoque que se aborda es de tipo cualitativo, conforme a la selección de una muestra no probabilística, es decir que la recolección de datos se realizó sin medición numérica, y la indagación de estos datos mediante entrevistas que darán las respuestas a los objetivos mencionados anteriormente.

El diseño de la investigación fue no experimental transversal. No experimental porque no presenta manipulación delineada, solo se observó fenómenos para luego analizarlos y transversal porque se recolectó datos en un momento único del tiempo.

Participantes

La población de la investigación estuvo conformada por la totalidad de las Pymes de la localidad de Villa Regina, provincia de Rio Negro.

Los participantes fueron elegidos mediante el criterio muestral no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que no se pudo obtener un listado completo de pymes de la ciudad de Villa Regina, y apenas se obtuvo un caso que podía utilizarse, el mismo se utilizó.

La muestra estuvo conformada por 5 Pymes de la localidad de Villa Regina con las cuales se les dio a conocer un consentimiento informado, destacando el objetivo del estudio, requerimiento de información, como también la demostración de que se mantendrá el anonimato de las mismas a lo largo del trabajo. Dicho consentimiento puede encontrarse en el Anexo I.

Tabla 3 Descripción de las Pymes

Empresa	Actividad	Formación Jurídica	Fecha de fundación	Empleados	Generación en la que se encuentra	Parentesco
Biggi SA	Venta de artículos de iluminación	Sociedad Anónima		12	Primera	Hermanos
Deflorian SA	Funeraria	Sociedad Anónima		17	Segunda	Hermanos
Celestino SA	Producción, empaque y exportación de frutas de pepitas	Sociedad Anónima	1982	300	Primera y Segunda	Tío y sobrinos
Pazima SA	Fabricación de maquinarias para maquinaria frutihortícolas	Sociedad Anónima	1976	25	Segunda y Tercera	Madre e hijos
Autoservicio 20 de Junio	Compra y venta de artículos de almacén	Persona Física	2000	11	Primera y Segunda	Padre e hijos

Fuente: Elaboración propia.

Instrumentos

El instrumento que se utilizó para llevar a cabo la investigación, fue una entrevista dirigida a los directivos de las empresas donde se indagaron como variables las fuentes y estructuras de financiamiento utilizadas por las empresas en la localidad de Villa Regina en el contexto de inestabilidad económica del año 2021, mostrar el destino que le dan al financiamiento que obtienen y se analizan las principales dificultades del acceso al financiamiento en el contexto de inestabilidad actual y cómo esto afecta la estructura actual de las empresas.

Para el relevamiento y análisis de los datos se utilizó una guía de pautas con preguntas cerradas, elaboradas con anterioridad y en función de los objetivos específicos, que se incluyen en el Anexo II con el fin de reunir información sobre las características de las empresas respecto al financiamiento.

Análisis de datos

Para el análisis de datos brindados por los directivos de las empresas familiares de la localidad de Villa Regina, se recopilaron los datos de manera cualitativa mediante entrevistas con preguntas cerradas realizadas a los directivos de las empresas. Primero desde el punto de vista general, mostrando una breve historia de la empresa con el fin de conceptualizar la situación general, y luego desde un punto de vista más particular abordando la problemática planteada.

Se les dio a conocer el consentimiento a cada una de las empresas, y una vez firmado y aceptado se procedió a la entrevista. Luego de obtener todas las respuestas de los cuestionarios de las 5 empresas se ordenó la información, analizo y se confeccionaron tablas que nos permitieron presentar los datos de manera ordenada, e interpretar los resultados obtenidos.

Resultados

A continuación, se exponen los resultados obtenidos del análisis de datos realizado. La información de este estudio fue alcanzada en base a la muestra tomada de 5 Pymes familiares ubicadas en la ciudad de Villa Regina del año 2021. Más del 70% de las Pymes familiares entrevistadas reconoció que se ve afectada financieramente en su rentabilidad por el contexto de inestabilidad económica que se vive en la Argentina en el año 2021.

Fuentes de financiamiento

En base a las entrevistas realizadas en la figura 1 se observan las fuentes de financiamiento que los entrevistados utilizan.

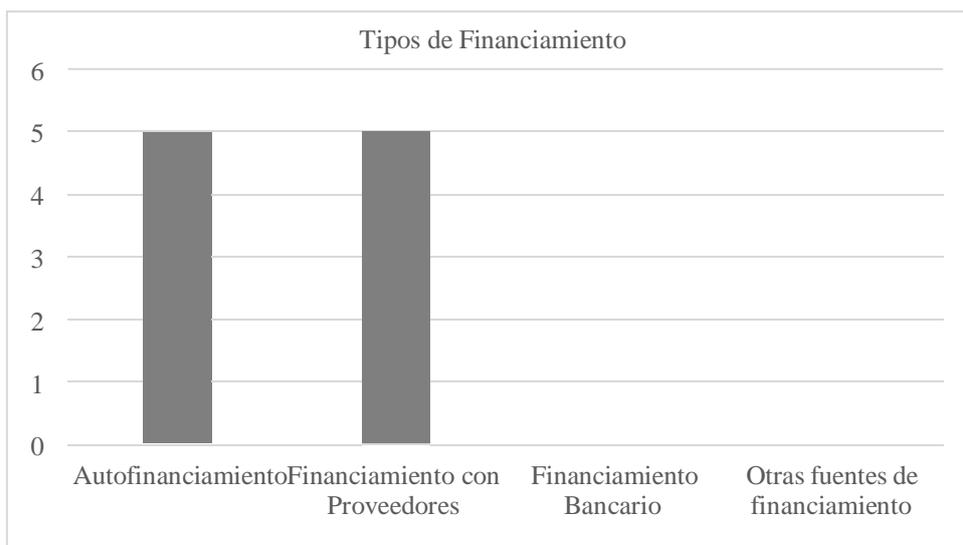


Figura 1: Fuentes de financiamiento utilizadas por las Pymes familiares. Fuente:

Elaboración propia.

Como se puede observar en la Figura 1 las 5 Pymes familiares en su totalidad utilizan como financiamiento a sus proveedores, según los datos recabados lo hacen de 60 a 90 días, un aspecto positivo destacable del financiamiento con los proveedores es que se obtienen varios descuentos y bonificaciones, se muestra también que una de las fuentes 100% utilizadas por la totalidad de las Pymes es la autofinanciación, utilizan los recursos provenientes de la actividad para realizar sus inversiones, el autofinanciamiento de mantenimiento es el que les permite mantener la capacidad productiva dentro de la empresa, cuentan también con el autofinanciamiento de enriquecimiento el cual proviene de los beneficios no repartidos a los accionistas en forma de dividendos, las empresas retienen las ganancias con el fin de reinvertir.

Los encuestados informaron que el autofinanciamiento les ofrece una gran ventaja al no endeudarse, ser solvente y fiable, como desventajas observaron que tienen un crecimiento limitado dentro de la empresa por el capital con el que cuentan, el cual va variando con los altos y bajos comerciales.

Destino del financiamiento

Tabla 4 *Destino que los entrevistados le dan al financiamiento*

	Sueldos	Mercaderías	Edilicias
Pyme 1	Si	Si	No
Pyme 2	Si	Si	No
Pyme 3	Si	Si	Si
Pyme 4	Si	Si	Si
Pyme 5	Si	Si	No

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 4 se muestra el destino que las Pymes familiares de Villa Regina le dan al financiamiento que obtienen, se observa que en su totalidad las 5 empresas lo utilizan para el pago de sueldos y abastecerse de mercaderías, los encuestados dijeron verse golpeados económicamente por la situación que se vive en Argentina en el corriente año, por esta razón que se les dificulta poder utilizar el financiamiento para poder invertir en estructuras o crecimiento tecnológico, el cual se hace cada vez más necesario en la totalidad de estas. Solo dos de las Pymes registran que utilizaron parte del financiamiento para edilicias.

Dificultades del acceso al financiamiento

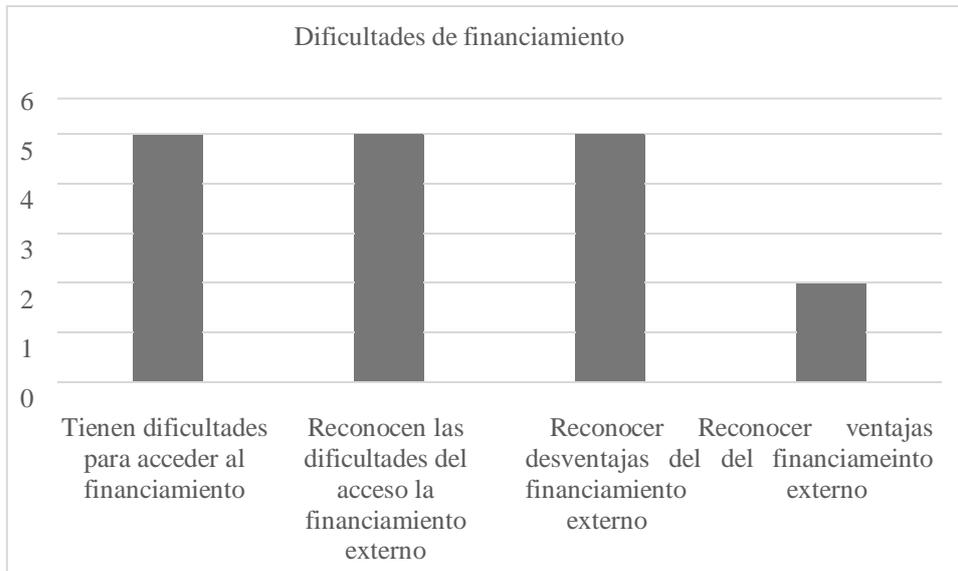


Figura 2: Dificultades de acceso al financiamiento. Fuente: Elaboración propia.

Siguiendo con las entrevistas interiorizamos el tema de acceso que tienen las Pymes para obtener financiamiento externo, las 5 reconocieron tener dificultades para acceder al mismo, donde tres de las Pymes informaron que es debido al sistema de riesgos que tienen las entidades financieras, donde para poder solicitar un préstamo necesitan de ciertos respaldos e información de las empresas que donde se muestre la transparencia de las mismas y que cuenten con un buen historial con respecto a los pagos. Los 2 restantes Pymes tienen problemas para el acceso al financiamiento porque no obtienen la aprobación de todos los socios para poder acceder al mismo.

Además, se ve que las cinco están de acuerdo en que el financiamiento tiene sus desventajas las cuales son que hay ciertos plazos y riesgos que se corren a la hora de acceder al mismo, deben ser muy cuidadosos con los vencimientos sino se comienzan a generar ciertos intereses que terminan teniendo valores elevados, además una de las Pymes indico que por parte de los socios de la empresa no tienen confianza en las entidades bancarias.

Solo dos de las Pymes familiares entrevistadas reconocen que el financiamiento tiene sus ventajas, refiriéndose siempre a que es muy difícil poder llevar a cabo grandes inversiones dentro de las empresas si no es por estos medios, estas Pymes necesitan de cierta maquinaria e inversiones grandes para sus actividades y a veces se les dificulta poder llevar a cabo sus ideales en el corto plazo, viéndose también que se especula demasiado debido a la situación económica.

Discusión

En el presente trabajo de investigación, tiene como objetivo general analizar las estrategias y las diferentes fuentes de financiamiento que existen actualmente en las Pymes de la ciudad de Villa Regina, provincia de Rio Negro en el año 2021. La investigación se realiza con el fin de, además de comprender este hecho, servir como punto de partida para entender las dificultades de este tipo de empresas a la hora de emprender o intentar expandirse. Así, los hallazgos encontrados en el trabajo podrán disminuir las dificultades de las Pymes a la hora de encontrar financiamiento. A su vez se espera que esta investigación sirva como disparador de futuras líneas de investigación, y quizás con la visión de un panorama más optimista, en un futuro cercano lograr revisiones que conduzcan a mejoras en el financiamiento de las Pymes.

El primer objetivo específico busca conocer la estructura de financiamiento que utilizan las pymes familiares de Villa Regina, en el año 2021. De los resultados se obtiene que la fuente de financiamiento más utilizada es la fuente interna del autofinanciamiento. Estos resultados se relacionan con los estudios realizados por el Observatorio Pyme (2017) que muestra cómo se financian las Pymes desde el año 2007 hasta el 2016, donde se observa que el financiamiento con recursos propios es el más utilizado. Las empresas realizan inversiones con los ingresos que se han generado dentro de la misma, obtenidos

de la actividad principal llevada a cabo, de esta forma no tienen que correr los riesgos de endeudarse con fuentes externas.

Existen distintos tipos de autofinanciamiento, en primer lugar, el mantenimiento, el cual consiste en generar recursos que permiten sostener la capacidad productiva de la empresa, y se lleva a cabo por medio de las depreciaciones donde se cuantifica el desgaste periódico y se lo incluye como un costo de producción. Otra forma es por medio de las provisiones, que son beneficios retenidos por la empresa para afrontar alguna amenaza identificada, pero que no se han concretado aún, estos riesgos pueden ser por ejemplo la incobrabilidad de la deuda de un cliente, una demanda judicial, entre otros. Otra forma de autofinanciamiento que utilizan las empresas es el enriquecimiento, que proviene de los beneficios no repartidos de los accionistas en forma de dividendos, es aquí cuando la empresa retiene las ganancias con el fin de reinvertir.

Siguiendo con el objetivo de analizar las estructuras de financiamiento utilizadas, las empresas familiares conceden una mayor importancia a la financiación comercial, recurriendo en mayor medida a financiarse con los créditos de los proveedores, a su vez son restrictivas en el análisis de riesgos de ventas, ya que estos ingresos por ventas son los que generan las utilidades para la financiación predominantemente propia. Como consecuencia de esta estrategia de limitación, que minimiza los riesgos de insolvencias, se limita el crecimiento de las mismas, es algo que evidencian las Pymes de Villa Regina paralizándose los proyectos de inversión y perdiendo nuevas oportunidades de negocios, estos resultados coinciden con una investigación que realizó Soriago Curi (2017) quien manifiesta que la fuente de financiamiento con proveedores es la de menor costo, brinda cierto nivel de independencia y permite mantener algún grado de informalidad el cual se hace por medio de contratos, es por esto que es un medio escogido por las pequeñas y

medianas empresas que no reúnen las suficientes condiciones para acceder a créditos, ni cuentan con su información interna sistematizada.

El segundo objetivo específico, pretende conocer el destino que le dan las Pymes de Villa Regina al financiamiento que obtienen. De los resultados se muestra que estas lo atribuyen tanto al pago de los sueldos de los empleados, como a la compra de mercaderías o servicios de la misma. Solo dos de la totalidad de las Pymes entrevistadas lo utilizan para construcción.

Tal como se mencionó en el párrafo anterior un destino es el pago de los sueldos, el cual es muy importante ya que las empresas que cumplen con los plazos del pago a tiempo, permiten mantener motivado al personal. Esto se ve constantemente dentro de las Pymes, los empleados al recibir su pago en fecha cumplen mejor con las tareas que se le asignan, las llevan a cabo en tiempo y forma. Sin embargo, en ocasiones esto se dificulta, porque los ingresos de las ventas de las que se obtienen parte de los recursos no son los esperados o especulados, y es aquí donde se financian para poder pagar a sus empleados, como también cuando pagan algún bono a fin de año o los aguinaldos.

Otro de los destinos que le dan al financiamiento, es para la compra de las mercaderías o servicios según la actividad de cada empresa. Compran a los proveedores en el corto plazo a 60 o 90 días, dependiendo del compromiso de pago que tenga el beneficiario, y los proveedores les dan la posibilidad de algún descuento o bonificación. En la Tabla 4 se ve reflejado que solo 2 de las Pymes utilizan en ciertas ocasiones los recursos obtenidos del financiamiento para inversiones de construcción, las realizan para el crecimiento de los edificios donde desempeñan sus actividades, ya sea para mejoras o ampliación de la planta, también lo utilizan para invertir en maquinaria necesaria para la producción o herramientas de trabajo. Esto es un beneficio para las empresas ya que

obtienen un crecimiento lo cual en un futuro les permite poder abrirse al mercado hacia otras regiones o destinos, esto coincide con el trabajo de investigación de Laudani, Sela, Redondo y Pannelli (2020) donde se muestran los diversos destinos que las empresas le pueden dar a los recursos que obtienen gracias al financiamiento, el más frecuente es para cumplir con sus obligaciones corrientes como el pago de los sueldos, la compra de mercaderías, lo cual permite seguir cumpliendo con sus tareas habituales, este es un financiamiento que se utiliza todos los meses. Otro destino es para el tema de la construcción, ampliación de la planta de trabajo, lo cual los ayuda a crecer internamente y externamente para poder ampliar las fronteras en el mercado.

El tercer y último objetivo de la investigación, se refiere a las dificultades que presentan las empresas a la hora de obtener financiamiento externo, las Pymes entrevistadas en su totalidad tienen dificultades para acceder al mismo, ya que una de las razones más comunes es la cantidad de exigencias de las entidades financieras, las cuales requieren de información que no está a su alcance, debido a que en Villa Regina no hay una buena base de datos dentro de los bancos con información actualizada, otra de las razones por las que se dificulta es por los cortos plazos de devolución que les otorgan, los altos intereses y las faltas de garantías, es por esto que optan por otro tipo de financiamiento, esto se coincide con lo que afirma Goldstein (2011) quien analiza la poca participación de las Pymes en el sector privado financiero. Las instituciones bancarias consideran riesgoso ofrecer financiación a las Pymes familiares debido a las fallas del mercado, por la falta de información de riesgo, donde se les dificulta contar con la información necesaria para la aprobación del crédito, es decir, de los proyectos de ventas, el crecimiento y transparencia en los estados contables, es por esta razón que se les ofrecen a altas tasas de intereses con periodos de devolución más cortos, o directamente

obtienen la negativa al crédito, a esto se le suma que los bancos poseen limitado personal capacitado para atender al sector Pyme, careciendo así de los sistemas de evaluación adecuados. Además, sucede con frecuencia que las Pymes no están en condiciones de satisfacer las garantías exigibles, las cuales son más severas por el mayor riesgo que se les apropia. Otra dificultad a tener en cuenta es la cantidad de recursos prestables que se desea obtener la cual va a depender de las características que presenten las entidades financieras estas pueden ser privadas, públicas nacionales o extranjeras, es por esto que la forma en la que se estructura el financiamiento es determinante.

En el presente trabajo final de grado se pueden mencionar como principales limitaciones que la pequeña muestra que se tomó de Pymes familiares locales no pudo ser comparada con el universo de empresas ante la falta de estadísticas oficiales de organismos estatales, lo cual dificulta la generalización a toda la población. Otra de las dificultades fue la falta de actualización de datos de las páginas web referidas a las nuevas líneas de financiamiento por parte de estado provincial y municipal de la localidad de Villa Regina provincia de Rio Negro, lo cual dificultó la obtención de información actualizada, e impidió que se obtengan consultas directas con directores de las oficinas públicas.

Además de las limitaciones, la contrapartida de las fortalezas promovió a un enriquecimiento. Como primera instancia se menciona la diversidad de rubros de las empresas que fueron abordadas, la dimensión, tamaño, y la variable en la antigüedad que estas empresas presentan, también el contacto directo que se tuvo con los directores de las empresas que permitió conocer las estructuras de financiamiento que utilizan, sus ventajas y desventajas y como la inestabilidad económica le afecta a cada una de ellas.

Otra fortaleza es la calidad de la información que fue brindada por los entrevistados, que permitió conocer y profundizar sobre la realidad que viven las Pymes familiares con respecto a su financiamiento, lo cual ayudo a elaborar una interpretación de los resultados más precisa sobre la situación que cada una de las empresas ha sufrido o que presentan en este contexto de inestabilidad económica. A partir de la situación que atraviesa cada Pyme y del análisis de las diferentes líneas y alternativas de financiamiento que existen actualmente en el mercado crediticio argentino permitió identificar aquellas posibles alternativas de financiamiento que las pequeñas y medianas empresas pueden utilizar para que aporten al mejor funcionamiento de estas y a un crecimiento de los distintos objetivos que presente cada una.

En base a los resultados obtenidos y antecedentes estudiados se puede concluir que el problema de la dificultad del acceso al financiamiento que presentan las Pymes es generalizado, se puede decir que existen distintas alternativas de financiamiento, pero se ha evidenciado que utilizan fuentes más bien tradicionales, como lo es el autofinanciamiento y el uso de proveedores. A la hora de solicitar acceder a algún otro tipo de financiamiento externo, en alguna entidad bancaria, por ejemplo, se exige demasiado y los costos de acceso al mismo se hacen imposibles para la gran mayoría. Esta es una de las razones por las cuales las Pymes se encuentran estancadas ya que no tienen la posibilidad de crecer por cuenta propia, o por el financiamiento que utilizan. Aquí entonces se puede reflexionar en la posibilidad de que las financieras tengan menos exigencias a la hora de solicitar un crédito, para apoyar a las Pymes en este sentido.

Se recomienda a las Pymes familiares la inserción en el mercado de capitales para obtener otro tipo de financiamiento atractivo dado que una gran proporción de las pymes cuenta con proyectos de alta rentabilidad que no se puede llevar a cabo porque la banca

privada no les provee el financiamiento requerido o lo hace imponiendo condiciones inaceptables para las organizaciones como las altas tasas de interés, garantías con las cuales no cuentan y los plazos más acortados de lo normal que les ofrecen.

Otra recomendación a los encargados de las Pymes es la diversificación en cuanto a las alternativas de financiación empleadas, innovando al respecto, en busca de otras alternativas, ya que de esta manera enfrenten las dificultades que se les presenten y se logre el crecimiento tan anhelado.

Para futuras líneas de investigación se aconseja ampliar la muestra para mejorar las posibilidades de generalización a partir de los resultados obtenidos de la investigación, para incrementar la representatividad y nutrirla de mayor diversidad de rubros, tamaños y modos de operar con las estrategias financieras. También se propone ampliar las variables de análisis, las cuales podrían no solo basarse en el financiamiento, sino también sobre como las empresas disponen al grupo familiar y el en la generación de distintos subsistemas familiares relacionados con el financiamiento, como así también incluir otros factores tales como los impositivos, organizacionales, entre otros.

Otra línea de investigación futura sería estudiar y analizar las posibilidades para que las Pymes familiares puedan afrontar las crisis económicas sin que el financiamiento sea el determinante para cerrar las puertas o quebrar.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (2021). *Información sobre el Registro MiPyME*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Americas Market Intelligence, Nubox, y Colppy. (2019). *El Potencial de las PYMES en América Latina*. Obtenido de <https://www.colppy.com/blog-colppy/el-potencial-de-las-pymes-en-america-latina/#:~:text=M%C3%A1s%20del%2099%25%20de%20las,%2C%20Colombia%2C%20M%C3%A9xico%20y%20Per%C3%BA>.
- Arazi, M. C., & Baralla, G. (Abril de 2012). *Situación de las Pymes en América Latina*. Obtenido de [Fundmediterranea: http://www.fundmediterranea.org.ar/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf](http://www.fundmediterranea.org.ar/images_db/noticias_archivos/2157-La%20situaci%C3%B3n%20de%20las%20PyMEs%20en%20Am%C3%A9rica%20Latina.pdf)
- Argentina, C. d. (29 de Agosto de 2016). *Programa de desarrollo de proveedores*. Obtenido de [Fundidores: http://www.fundidores.org.ar/2016/08/29/programa-de-desarrollo-de-proveedores/](http://www.fundidores.org.ar/2016/08/29/programa-de-desarrollo-de-proveedores/)
- Bebczuk, R. (2010). *Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina: estado de situación y propuestas de política*. Obtenido de <https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/5207/lc13241e.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- Boletín Oficial de la República Argentina. (2016). *Programa de recuperación productiva*. Obtenido de [Boletín Oficial: https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/152342/20161018](https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/152342/20161018)
- Borbor Villacis, P. X., & Mendoza Solorzano, G. E. (2017). Análisis de los métodos de financiamiento. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil. Obtenido de <http://201.159.223.180/bitstream/3317/7434/1/T-UCSG-PRE-ESP-CFI-302.pdf>
- Colegio de Contadores Públicos de México, E. C. (31 de Diciembre de 2019). *Importancia del financiamiento para empresas en crecimiento*. Obtenido de [Bussines: https://www.business.hsbc.com.ar/es-ar/insights/managing-cash-](https://www.business.hsbc.com.ar/es-ar/insights/managing-cash-Bussines)

Soriago Curi, C. B. (2017). Analisis de fuentes de financiamiento de una empresa. Trabajo final. universidad nacional de cordoba facultad de ciencias economicas .
Obtenido de <https://rdu.unc.edu.ar/bitstream/handle/11086/6061/Sariago%20Curi%2c%20Constanza%20Belen.%20Analisis%20de%20las%20fuentes%20de%20financiamiento.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

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 _____, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es _____

_____. Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____. 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 éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a

_____.

Nombre del Participante	Firma del Participante	Fecha
-------------------------	------------------------	-------

Anexo II

Guía de pautas de la entrevista

1. Actividad que realiza la empresa.
2. Forma Jurídica.
3. Fecha de fundación.
4. Cantidad de empleados.
5. ¿Cuáles son las estructuras de financiamiento utilizadas?
6. Destinos del financiamiento.
7. ¿Por qué buscan financiamiento externo?
8. ¿Utiliza la autofinanciación? Ventajas y desventajas.
9. Actualmente, ¿Cómo se financian para cumplir con sus operaciones?
10. ¿Cree que la falta de financiamiento limita su crecimiento como empresa?
11. ¿Cree que la fuente que elige puede seguir operando y mantenerse en el futuro?
¿Por qué?
12. ¿Solicito prestamos al banco para alguna inversión? ¿Se lo rechazaron? ¿Por
qué? ¿Si no lo solicito, cual es el motivo por el cual no lo solicito?
13. ¿Qué dificultades se le presentan a la hora de invertir?