

Universidad Siglo 21



**Carrera de Contador Público
Trabajo Final de Grado
Manuscrito Científico**

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad en San Juan,
2020**

**Financing of Small and Medium Family Businesses in the contexts of economic
instability on San Juan, 2020**

Autor: Quiroga Pereyra, Nadia Jéscica

Legajo: VCPB04332

DNI: 30.511.365

Director de TFG: Salvia, Nicolás

Argentina, San Juan, Noviembre, 2020

Resumen

La importancia de las Pymes en diferentes economías del mundo se debe a que las micro, pequeñas y medianas empresas familiares constituyen un aporte importante a la actividad económica de cada país, generando empleo y contribuyendo a la creación de riqueza. En Argentina con un contexto de inestabilidad socio-económica, las condiciones del sistema financiero y las circunstancias específicas de cada pyme frente a esta realidad, hacen que a menudo presenten problemas para obtener y utilizar diferentes fuentes y herramientas de financiación. Esta investigación buscó hacer un aporte a la discusión sobre el acceso al financiamiento de las pymes en la provincia de San Juan. Se analizó una muestra de seis empresas activas en la ciudad. El diseño fue de alcance tipo descriptivo con un enfoque metodológico cualitativo, basándose en una recolección de datos a través de entrevistas realizadas a los titulares de las empresas. El diseño fue no experimental de tipo transversal y los participantes entrevistados con consentimiento representaron una muestra que abarcó distintos tamaños, antigüedad y etapas de en la vida de las empresas. Los resultados mostraron que existen obstáculos y que las empresas corren con ciertas desventajas frente al sistema financiero privado. También se pudo conocer varios de los motivos por los cuales las pymes presentan dificultades para acceder a distintos tipos de crédito, lo cual concluye en que es necesaria una regulación en el mercado o la aparición de nuevas alternativas de financiación.

Palabras clave: empresa, financiación, crédito, banco, gobierno.

Abstract

The importance of SMEs in different economies around the world is due to the fact that micro, small and medium family businesses make an important contribution to the economic activity of each country, generating employment and contributing to the creation of wealth. In Argentina, with a context of socio-economic instability, the conditions of the financial system and the specific circumstances of each SME in the face of this reality often present problems in obtaining and use different sources and tools of financing. This research sought to contribute to the discussion on access to financing for SMEs in the province of San Juan. A sample of six companies active in the city was analyzed. The design was descriptive in scope with a qualitative methodological approach, based on data collection through interviews with the heads of the companies. The design was non-experimental of cross-sectional type and the participants interviewed with consent represented a sample that includes different sizes, age and stages of development of the companies. The results showed that there are obstacles and that companies have certain disadvantages in relation to the private financial system. It was also possible to find out several of the reasons why SMEs have difficulty accessing different types of credit, which concludes that regulation in the market or the emergence of new financing alternatives is necessary.

Keywords: company, financing, credit, bank, government.

Índice

Introducción.....	1
Objetivo General.....	15
Objetivos Específicos	15
Métodos	16
Diseño.....	16
Participantes	16
Instrumentos	17
Análisis de datos.....	18
Resultados.....	19
Discusión	24
Referencias	35
Anexo I.....	37
Anexo II.....	39
Anexo III	39

Introducción

Desde algunas décadas la economía argentina está enfrentando contextos de inestabilidad recurrentes, arrastrando con ella gran parte de las actividades económicas del país (Serna, 2012). Uno de los sectores más golpeados es el de las pymes (pequeñas y medianas empresas) familiares, ya que cada vez tienen más dificultades para poder financiarse de forma tal que les permita sobrevivir.

Rojas (2017) sostuvo que en todos los países, ya sean países desarrollados o en desarrollo, las pymes son una parte primordial de la estructura empresarial y emplean a una gran proporción de empleados.

Por su parte Allo, Amitrano, Colantuono y Schedan (2014) argumentaron en su trabajo que debido a que las pymes pueden desarrollarse de manera competitiva, el rol como proveedores de la industria es indiscutible. Para nuestro país, la creación de riqueza y el empleo impactan y se evidencia en la competitividad del sistema, porque contribuyen con insumos y servicios para las grandes empresas. En el sector industrias suelen elegir el método de subcontratación, ya que brindan venta de bienes y servicios a corto plazo o por pedidos.

Las pymes tienen una gran importancia, ya que emplean al 70 % de los trabajadores de nuestra economía y abastecen, en su enorme mayoría, al mercado interno del país. Además, este sector agrupa el 98 % de las empresas privadas del país, genera uno de cada dos empleos privados formales y constituye el 44 % del producto bruto interno (Díaz, 2019).

Como organizaciones empresariales, las pymes familiares ocupan un lugar trascendental no solo en cuanto a la cantidad de entidades que constituyen la actividad económica, sino también en el nivel de atención del gobierno, cámaras de comercio y otras organizaciones. En cuanto a las posibilidades de crecimiento y desarrollo, por sus ventajas y dificultades ocultas, deben ser cuidadosamente estudiadas para optimizar sus operaciones e investigar desde la perspectiva de connotaciones familiares y empresaria (Mucci, 2008).

En el término empresa familiar, se distinguen dos subsistemas: la empresa cuyo propósito es crear inversión generadora de ganancias; aumentando los activos familiares a la mayor rentabilidad y menor riesgo de pérdida; y familia que comprende aquellos conectados por parentesco cuyo propósito es difundir los valores culturales, proteger,

crecer y desarrollar a sus miembros (Suárez, Lomello, Giovanni, Apto y Miranda, 2019).

En muchos casos, estas unidades económicas comenzaron a operar a partir de una inversión inicial, que provino principalmente del ahorro de los hogares familiares y particulares o la combinación de ahorro y salario. Generalmente concentran la mayor parte de sus recursos económicos en materias primas y se enfrentan a sectores de mercados locales o concentrados (Serna, 2012).

Bazán (2011) en su manual de cátedra de empresas familiares hizo referencia de los inicios de las pymes familiares. El punto de partida son las familias con valores propios, sumando también individuos que tienen su personalidad propia. Por tanto, esta agrupación de todas las unidades (hogares, sujetos, empresas) tiene un impacto positivo o negativo en el negocio.

Los empresarios tienen un triple rol en la administración en las pymes familiares: como propietarios, gerentes y miembros de la familia. Y que ciertos participantes pueden desempeñar roles duales en la gestión: como familiares y trabajadores (Arrubia, 2016).

La responsabilidad de iniciar y mantener procesos para mejorar la calidad de sus productos y abrir sus puertas a los mercados internacionales con el transcurrir de los días, hará que las pequeñas y medianas empresa familiares puedan mantenerse y evolucionar en el mercado. Se vuelve fundamental el acceso a nuevas tecnologías y fuentes de financiamiento. Sin embargo, si los empresarios y sus familias no están dispuestos a emprender el camino de la transformación cultural, los beneficios naturales de las pequeñas y medianas empresas ante el cambio son inútiles. Los emprendedores y familiares deben crear el espacio necesario para que sus colaboradores cumplan sus propias metas, logrando alcanzar los objetivos y el éxito de la empresa desde la perspectiva de la continuidad empresarial (Bazán, 2011).

Las actividades profesionales de las empresas familiares se basan mayormente en la experiencia subjetiva. Añadamos situaciones complejas como por ejemplo: la filiación de los hijos en la empresa, las que derivan de la distribución de las remuneraciones a los propietarios de las pymes familiares (que pueden trabajar o no en la empresa), sucesiones, las estructuras constitutivas de los “órganos de gobierno”, los conocimientos de las distintas formas de financiarse, entre otras. Además del concepto

de administración o la introducción de nuevas técnicas de gestión, que implican una inteligencia cognoscitiva de gran trascendencia. Con todo ello, lo que destacó Mucci (2008) es que los individuos aún no tienen una actitud consciente y racional para adquirir conocimientos sobre los objetos concretos, sino que los alcanzan de forma espontánea.

Los ciudadanos comunes y los empresarios de las PYMES desconocen cierta parte o por completo, cómo influyen en su negocio factores como la devaluación, la paridad de tasas de interés, la inversión extranjera, la competitividad y los acuerdos comerciales internacionales, pero a pesar de su desinformación aún deben tomar decisiones que afectarán sus intereses financieros, como el consumo y ahorro no solo ahora sino también en el futuro (Arrubia, 2016).

Lenner (2019) planteó la necesidad de capacitación para el nivel empresarial en conceptos claves como gestión de empresas, planes y programas de financiamientos que los orienten en sus etapas de creación y desarrollo.

Las fuentes de financiamiento poseen una gran importancia en la vida de la empresa, ya que les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo una determinada actividad. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables.

Entonces como dijo Rojas (2017) Para las empresas y las pequeñas y medianas empresas, es fundamental disponer de fondos para afrontar su crecimiento. Estas pueden encontrar los recursos para sostener las actividades que se cumplen especialmente en las primeras etapas del ciclo económico, como la innovación y expansión, en el capital de deuda que ofrecen los bancos y otros intermediarios financieros, y en el capital privado alcanzado a cambio de formar parte de la propiedad de la empresa. Y si el mercado genera niveles de financiamiento poco óptimos para estas actividades, el gobierno interviene ofreciendo diversas medidas de política.

Según Bebczuk (2010) el acceso al crédito tiene tanto beneficios como desventajas para las empresas. Primer beneficio, es que una vez agotada la capacidad de autofinanciamiento, la posibilidad de endeudamiento permite desarrollar proyectos productivos. En segundo lugar, la empresa puede explotar la deducción impositiva de los intereses. Y como tercera ventaja, la obligación de saldar las deudas, junto con el

seguimiento de los acreedores, puede ayudar a tomar decisiones más eficaces dentro de la empresa.

Continuando con Bebczuk (2010) manifestó entre las desventajas, se encuentran el debido al elevado gasto de intermediación e información en primer lugar tenemos el alto costo de la deuda y el vencimiento es corto en comparación con los fondos propios.

Segundo, en el supuesto de un compromiso teóricamente fijo con la renta variable, este riesgo se verá amplificado por la pro cíclica calidad de los beneficios y que tiende a aumentar cuando la situación de la empresa o el entorno macroeconómico se vuelven poco frecuentes.

Tercer lugar, introducir conflictos de intereses relacionados con los acreedores. En particular, para maximizar los intereses de los accionistas a expensas de los acreedores, los niveles de deuda más altos pueden llevar a las personas a favorecer los proyectos de alto riesgo (conocidos como sustitución de activos en la literatura financiera) y no aceptar proyectos de altas ganancias.

Y por último, el endeudamiento reduce la autonomía de los emprendedores en la toma de decisiones, lo cual es un factor psicológico, de gran importancia a la hora de recurrir (o no) al crédito.

Para los emprendedores, una pieza de éxito es la producción de algunos recursos económicos, por lo que inician algunas actividades comerciales, industriales, agrícolas, de construcción o de servicios. Sin embargo, estos empresarios argentinos se vieron obstaculizados e incapaces de lograr sus objetivos, y la mayoría de las empresas sucumbieron a este intento (Lenner, 2019).

Especialistas como Bebczuk, Ricardo en su trabajo “Acceso al financiamiento de las pyme argentinas” (2010) sostuvo en primer lugar que gran parte de los proyectos de las pequeñas y medianas empresas no pudieron ser implementados. Si bien esos bosquejos tienen aspiración a una alta rentabilidad, los bancos privados no brindaron el financiamiento requerido o impusieron tasas de interés, garantías y condiciones de plazo inaceptables.

En segundo lugar, la intervención estatal se hace imperiosa debido a las situaciones que surgen por las fallas del mercado financiero derivadas de actuaciones como la falta de información, altas tarifas de intermediación y / o poder de negociación excesivo de los proveedores de crédito; y por último el impacto de las pymes en el

empleo y la erradicación de la pobreza, cualquier acción en este campo tiene como objetivo generar importantes beneficios sociales netos.

Rojas (2017) reveló que se han registrado las dificultades de las pequeñas y medianas empresas para obtener fondos de los bancos, la padecen especialmente proyectos que se consideran de mayor riesgo, como la innovación y el acceso a los mercados internacionales. Y se supo también que no es la herramienta más adecuada para apoyar la inversión. Es decir, si bien la financiación no es el único factor que garantiza el éxito de la empresa, la falta de ella puede llevar a la quiebra empresas con potencial.

Lenner (2019) expuso en su trabajo que uno de los motivos más denunciados son las tasas de intereses que les ofrecen a las pequeñas y medianas empresas, que van desde un 80% a un 100%, tornándose imposible tomar este tipo de financiamiento.

Por su lado la Fundación Observatorio Pyme (2013, p.13) publicó un gráfico “las PyME que no solicitaron crédito (excluido descubierto en cuenta corriente y leasing)”. En la Figura 1 visualizaremos los porcentajes por motivos.

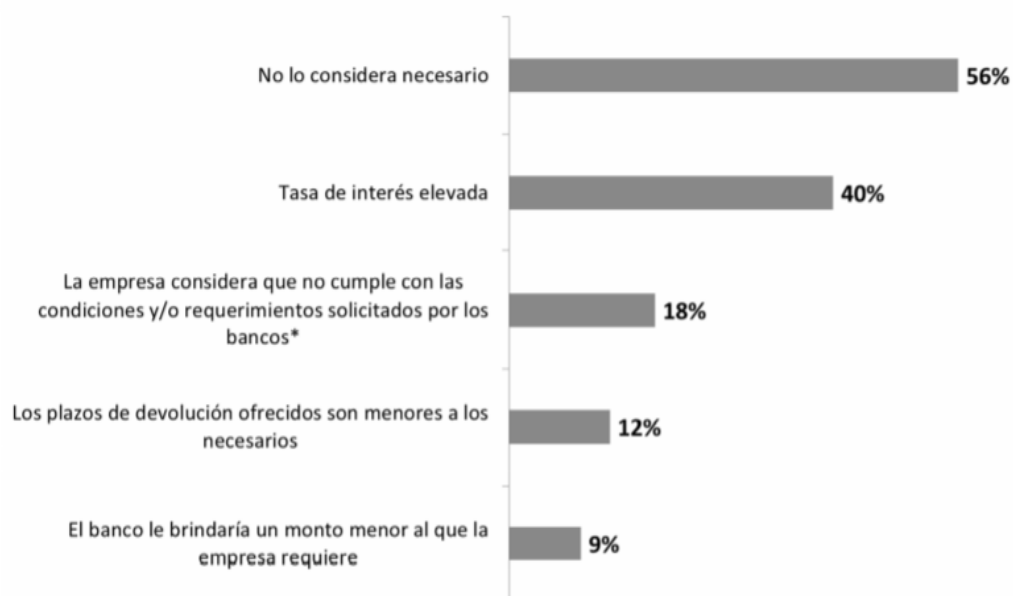


Figura 1. Motivos por los cuales la empresa no ha solicitado crédito bancario distinto de descubierto en cuenta corriente y/o leasing (% de empresas que no solicitaron crédito -distinto de descubierto en cuenta corriente y/o leasing-).

El 56% no lo considera necesario (37% de todo el segmento), mientras que un 40% (27% del total) considera que la tasa de interés es elevada y por tal motivo no lo

solicitan. En tercer lugar, las firmas ubican razones asociadas a no poder cumplir con las condiciones y requisitos pautados por los bancos (18% de las que no solicitaron otros créditos, 12% de todas las industrias PyME) Fundación Observatorio Pyme (2013, p.13).

Continuando con Lenner (2019) otras causas que se presentan en contextos de inestabilidad económica para las pymes que pueden llevar a la frustración del negocio de son: el tipo de cambio, la escasez de mano de obra (especializada como operativa), administración impositiva, la inseguridad jurídica, la burocracia en los trámites, la legislación laboral, las prácticas de competencia del sector informal, inestabilidad política. Y señaló que de no existir un financiamiento focalizado, eventualmente se desmoronarían empresas y solo crecerán aquellas pymes que tengan recursos propios. En este país es crucial que el gobierno intervenga y acompañe, al mercado y a las empresas, en la búsqueda de un mayor bienestar.

Rojas (2015) Expuso que en comparación con las fuentes de financiamiento privadas, las fuentes de financiamiento público son más positivas para promover la inversión en las PYMES. En Argentina, las pymes absorben menos del 20% de los fondos. Son muchos los argumentos que se utilizan habitualmente para explicar la escasa participación de las pymes en la financiación. El lado bancario, a menudo se menciona que existe una falta de información para la evaluación de riesgos y el antieconómico análisis en que caen con los préstamos pequeños. Y en cuanto a las pymes, creen que los bancos han planteado muchos requisitos en sus solicitudes de información, incluidos los estados contables auditados o informes con previsiones de caja.

Otro de los planteos de las pymes, respecto a los bancos comerciales es que se muestran reacios a otorgarles crédito, especialmente si no son clientes habituales y carecen de cierta antigüedad comercial. Y los planes de crédito diseñados por instituciones públicas se difunden muchas veces a través de la banca comercial y suele haber un sesgo hacia la financiación de grandes empresas. Además, se asignan recursos insuficientes para inversiones a mediano y largo plazo (Ferraro, Goldstein, Zuleta y Garrido, 2011).

Seguidamente de haber presentado algunos de los antecedentes del tema, nos introduciremos en el marco teórico del trabajo.

Como se aprecia la sigla PyME, es una abreviatura de pequeña y mediana empresa. También suele escribirse como PYME y pyme. Su acrónimo es variado según las fuentes y distintos textos que la citan, pero el significado es el mismo. En Argentina es un término relacionado de forma directa con las micro, pequeña y mediana empresas, que toma en cuenta las modalidades de empresa más reducidas, tales como las unipersonales.

Lenner (2019) consideró que a la hora de definir Pyme, encontraremos varios criterios de clasificación por sus características singulares y variadas las que las componen. Y tal como lo indica el ente nacional, la Administración Federal de Ingresos Públicos “Una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno los estos sectores: servicios, comercio, industria o minería o agropecuario. Puede estar integrada por varias personas según la actividad y sus ventas totales anuales en pesos no pueden superar los montos establecidos según su categoría”.

La Resolución 220 (2019) de la Secretaría de Emprendedores y Pymes estipula las tres características destacadas a tener en cuenta para la clasificación: los límites de ventas anuales expresadas en pesos, el límite de personal ocupado y el límite de los activos expresados en pesos tener en cuenta. “El monto de las ventas, este surge del promedio de los últimos 3 años fiscales o ejercicios comerciales. Debe excluirse de este importe el IVA, los impuestos internos que pudieran corresponder y deduciendo hasta el 75 % del monto de las exportaciones” (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2019, p.1).

La Fundación Observatorio Pyme (2013) argumenta en su Informe Especial: Definiciones de PyME en Argentina y el resto del mundo, la importancia de una correcta clasificación de empresas para el alcance de políticas públicas y del sector privado. Para un sistema bancario conocer la unidad de producción con la que se establece el contrato económico le permite identificar mejor a sus clientes, desarrollar productos financieros y líneas de crédito específicos, y formular nuevos términos de préstamos basados en el tamaño y el nivel de facturación de la empresa. Por tanto, es necesario aclarar cómo se definen las pymes en Argentina y el resto del mundo.

La Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción establece los límites de facturación anual por sector para determinar qué empresas pertenecen a la categoría de las pymes.

Tabla 1

Límites de ventas totales anuales

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	19.450.000	9.900.000	36.320.000	33.920.000	17.260.000
Pequeña	115.370.000	59.710.000	247.200.000	243.290.000	71.960.000
Mediana Tramo 1	643.710.000	494.200.000	1.821.760.000	1.651.750.000	426.720.000
Mediana Tramo 2	965.460.000	705.790.000	2.602.540.000	2.540.380.000	676.810.000

Fuente: recuperado de Administración Federal de Ingresos Públicos. Año 2020.

En caso de actividades comisionistas o de agencias de viaje, no se observaran las ventas ni el activo sino la cantidad de empleados.

Tabla 2

Personal ocupado.

Tramo	Actividad				
	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: recuperado de Administración Federal de Ingresos Públicos. Año 2020.

En la Argentina, actualmente, hay 853 886 pymes, de las cuales 447 176 se encuentran registradas (52,4 %). Dentro de las registradas, encontramos la siguiente clasificación: 63 845 pymes pertenecen al sector industrial, 66 694 pertenecen al sector agropecuario, 112 600 forman parte del sector comercial, 165 189 son del sector de servicios, 18 747 pertenecen al sector de la construcción y 725 al área de la minería (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2019).

Entonces, ¿cómo podemos medir el tamaño óptimo de la empresa? En términos generales, hemos dicho que se puede medir por el volumen de producción de la empresa en cantidades físicas, pero este sondeo es complicado y no considera en ocasiones los cambios en las características del producto, como por ejemplo los cambios en la calidad. Por tanto, la facturación anual de la empresa o el número de personas que trabajan en la empresa son posibles alternativas de parámetros de clasificación, aunque obviamente deben ser observadas y medidas adecuadamente.

El tamaño de una PyME casi siempre está condicionado a los resultados de los procesos de ajuste de una economía. En otras palabras, considerando la estructura y las condiciones institucionales de cada economía, el tamaño de las Pymes es el “tamaño óptimo”. Se debe tener en cuenta que las pymes no siempre crecen, y no siempre hacen la transición a grandes empresa (Fundación Observatorio Pyme, 2013).

Los autores mencionados demuestran que existen diversas características que se le pueden atribuir a las pymes. Allo et al. (2014) por su parte destacó la flexibilidad de las pymes entre sus principales características. La capacidad de adaptación en un contexto lleno de incertidumbre nos lleva a inferir que un país compuesto principalmente por empresas con esta propiedad ventajosa, tendrá una fuerte capacidad de respuesta a los cambios del entorno. Esto ilustra el crecimiento en la última década en comparación con las grandes empresas.

Desde otra perspectiva Rojas (2017) mencionó como característica de las pymes, la prioridad al uso de sus propios recursos para realizar inversiones. Esto limitaría el monto de los recursos disponibles para el desarrollo. Y cuando buscan financiamiento externo de corto plazo, como el préstamo bancario.

Hay que tener en cuenta los requisitos y quienes pueden inscribirse como pequeñas y medianas empresas. Podrán categorizarse dentro de este tipo organizacional en Argentina los monotributistas, particulares profesionales y/o comerciantes, las sociedades que cumplan con las condiciones necesarias sin importar su antigüedad, las empresas que tengan como actividad principal “Intermediación financiera y Servicio de Seguros” o “Servicios Inmobiliarios” si sus activos financieros no superan los 193.000.000 pesos (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2019).

Respecto a las primeras fuentes de financiamiento que se encuentran disponibles para las PYMES son los fondos propios, en un segundo lugar de los fondos

de los proveedores y los descuentos de cheques, siendo el crédito público y privado los utilizados en menor medida. La magnitud de la empresa está relacionada de manera invertida con el tamaño del financiamiento propio, es decir cuanta más pequeña es la empresa, mayor es la financiación de sus propios fondos porque a las pymes les resulta regularmente difícil obtener otras formas de financiación (especialmente crédito privado) (Lenner, 2019).

Existen distintos criterios para clasificar fuentes de financiamiento actuales en contextos fluctuantes. Desde la perspectiva de la demanda financiera según Guercio, Martínez, Tauro y Oliveras (2016) podemos encontrar una distinción según su propiedad:

Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa. Dentro de esta podemos distinguir una subclase según su procedencia recursos propios externos: el capital social, los aportes de los socios y los recursos propios interno: ganancias o utilidades retenidas, resultados no asignados, reservas.

Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenece a la empresa y generan deuda. Y dentro de ella podemos separarlos según su vencimiento en recursos a corto plazo y largo plazo.

A corto plazo: aquellos que deben devolverse en un tiempo menor al año como crédito comercial y crédito bancario.

A largo plazo: aquellas fuentes que se devuelven en un lapso mayor al año. Dentro de ellas encontramos: fuentes de largo plazo formales (líneas de crédito bancarios de origen público y privado, fideicomisos financieros), fuentes de largo plazo informales (instituciones financieras no bancarias, endeudamientos con amigos y familia) y fuentes de largo plazo públicas (programas de crédito, sistemas de garantías, fondos no reembolsables, incubadoras y aceleradoras entre otras).

En nuestro país, la fuente de financiamiento más utilizada por las pymes son los recursos propios. También dependen en gran medida del financiamiento bancario, ya sea público o privado. Y tercero, el financiamiento a través de los proveedores (Fundación Observatorio Pyme, 2017).

Los créditos bancarios, son préstamos que las pymes toman con el fin de obtener ayuda en efectivo en el corto plazo, usualmente para promover el crecimiento o la estabilidad en situaciones de crisis coyuntural. Y hablamos de créditos comerciales,

cuando el proveedor transfiere la propiedad de los bienes y otorga el beneficio de pagos futuros o deudas acumuladas, se obtiene financiamiento de ello. Estamos tomando deuda a través de cuentas por pagar o impuestos a pagar y las herramientas para realizar estos pagos son cheques diferidos, pagarés, que sirven como confirmación formal de recepción de crédito o envío de mercancías. Es una forma para obtener recursos de la manera más barata y simplificar las operaciones comerciales de la empresa (Allo et al., 2014).

Respecto a las fuentes de financiamiento público podemos encontrar variedad de políticas para la oferta como también para demanda. Nombraremos las más destacadas en la provincia de San Juan.

Incentivos fiscales: deducciones para inversiones de capital semilla en empresas en fase temprana y descuentos por concepto de pérdidas de capital. Son la medida más común para incentivar al capital privado.

Garantía de crédito público: principal medio del gobierno para promover el financiamiento a través de la deuda bancaria. Básicamente, se trata de reducir la percepción de riesgo por parte del gobierno garantizando a las instituciones financieras que asumirá parte de las pérdidas que puedan sufrir al otorgar préstamos a las pequeñas y medianas empresas.

Crédito directo: los gobiernos han entrado a financiar directamente a las empresas en distintas etapas del ciclo de negocio, sea a través de agencias especializadas en pymes o de programas que llevan a cabo bancos de desarrollo. Créditos con tasas subsidiadas y amplios plazos de gracia. El uso de este mecanismo se intensificó durante esta crisis financiera.

Recursos no reembolsables para empresas que quieran financiar el total o una parte parcial de las actividades de innovación, también existe para la creación de incubadoras o aceleradoras.

Incubadoras, aceleradoras y otros programas de educación para emprendedores.

Según David (2008) en su “Manual de asesoramiento financiero” clasifica los recursos desde la perspectiva de la oferta financiera, es decir los productos ofrecidos por las propias entidades a sus clientes, las pymes.

Estos productos se pueden dividir según la persona a quienes se les ofrece. Financiamientos ofrecidos a particulares: préstamos personales, préstamos con garantía, etc. y fuentes de financiamientos para empresas.

Entre las fuentes para empresas encontramos:

El descuento de efectos: es una operación financiera que consiste generalmente en anticipar el líquido de una deuda perteneciente a una empresa que aún no ha sido cobrada. Existe el descuento bancario, que obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (art. 1409, Código Civil y Comercial de la Nación). Y el descuento no cambiario: éste está formado por cualquier otro título o derecho de cobro que no sea una letra de cambio (recibos, facturas).

En Argentina, al principio, los cheques diferidos no se consideraban una herramienta de inversión, sino una orden de pago que se emitía a una entidad autorizada con posterioridad a la fecha de emisión, en la que el librador se encuentra en la fecha de vencimiento y debe tener fondos suficientes en su cuenta corriente o autorización para girar al descubierto. A partir del 2003, la legislación argentina aprobó que las pequeñas y medianas empresas utilicen este instrumento como herramienta de financiamiento en el mercado de capitales. El mercado de capitales permite a las empresas de cobranza de cheques aumentar la velocidad de cobro vendiéndolos en la Bolsa de Valores en un plazo no mayor a 360 días; los inversores compran estos cheques a cambio de tasas de interés futuras (Allo et al., 2014).

Factoring: hay contrato de *factoring* cuando una de las partes, denominada factor, “se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos”. La buena liquidez es uno de los factores más importantes que inciden en el correcto desempeño de una organización, dependen en gran medida del flujo de efectivo que generan sus operaciones para hacer sustentable sus actividades y lograr su tan esperado crecimiento (Cajas y Galarza, 2018).

El fideicomiso financiero es una herramienta que permite a los inversionistas participar en proyectos o cobros futuros específicos a través de la colocación de deuda o participación accionaria. De esta manera, cuando un inversionista compra títulos de deuda de un fondo fiduciario, el inversionista prestará dinero al fondo fiduciario para

pagar por adelantado los fondos al proyecto o flujos de pago futuros. Durante el período de vigencia, hasta el vencimiento de la propiedad, el inversionista recibirá el capital devuelto más la tasa de interés pactada (Bolsa de Comercio de Buenos Aires).

Leasing: “En el contrato de *leasing* el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio”. Es una fuente de financiamiento que permite que a la empresa adquiera pequeños activos. Este contrato de arrendamiento financiero es elegido por las empresas porque tiene la posibilidad de deducir los pagos como gastos de operaciones, de esta forma adquiere mayor deducción fiscal (Allo et al., 2014).

Crowdfunding: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse *Internet* como plataforma. Estas plataformas son empresas con un modelo de negocio digital que permite a los solicitantes comunicarse con múltiples proveedores de fondos de financiación a través de Internet sin la participación de instituciones financieras.

Según Repetto (2017) existen dos grandes grupos *Donation Crowdfunding* y *Crowdfund Investing*.

En el primer grupo podemos encontrar entre los más relevantes: *Donation-based crowdfunding* (recaudación de fondos basado en donaciones) se realizan donaciones a causas que le interesan a los aportantes. Dado que no existe un retorno esperado, se considera que ese dinero es una ofrenda o un regalo. Normalmente están dedicadas a proyectos sociales, culturales y ambientales impulsados por organizaciones sin fines de lucro, asociaciones o individuos. Y *Reward-based crowdfunding* (recaudación de fondos basado en recompensas) las personas realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de su interés. El propietario ofrece diferentes categorías de recompensas para estimular al donante a incrementar su aporte. Es así como con las donaciones mínimas el aportante ve compensada su contribución al proyecto, generalmente con una retribución de valor más bien simbólico (por ejemplo un reconocimiento online o por mail del propietario) y que no suele corresponderse en términos de precio con la cantidad aportada.

En el segundo grupo *Crowdfund Investing*, el *crowdfunding* financiero (recaudaciones de fondos basados en deudas), en contraste con los modelos presentados hasta el momento, tiene por objetivo brindar oportunidades para inversionistas que buscan un retorno financiero a cambio de su apoyo.

Los más destacados: *Debt-based crowdfunding* (recaudación de fondos basados en deuda) los aportantes realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados. Pueden hallarse diversas modalidades dentro de esta categoría según la función desempeñada por la plataforma de *crowdfunding* y las condiciones económicas de los préstamos.

Dentro de este segundo grupo también encontramos los *Equity-based crowdfunding* (recaudaciones de fondos basado en inversiones o capital) donde La aportación de capital recibida se considera financiación de capital y el inversor se convierte en socio o accionista de la empresa promotora del proyecto y tiene derecho a participar en los intereses de la empresa u obtener los intereses de la empresa en condiciones legales y estatutarias.

En un principio, se crearon como un mecanismo para recolectar dinero de varias personas y financiar proyectos de arte a través de donaciones, de ahí el nombre *crowdfunding* que significa en español, recaudación de fondos. Sin embargo, este segmento ha crecido para incluir otras modalidades alejadas del concepto original, involucrando las que ofrecen una participación en la propiedad (*equity crowdfunding*) (Rojas, 2017).

Hoy en día, las nuevas tecnologías han cambiado por completo la naturaleza de las llamadas públicas. La gran popularidad del servicio de Internet, los teléfonos inteligentes, las conexiones 4G y las redes sociales ha permitido el desarrollo de nuevas herramientas innovadoras que tienen un gran valor y pueden aprovechar el poder de grandes grupos (Repetto, 2017).

Antes, a la hora de sacar un proyecto empresarial adelante solo se optaba por pedir un subsidio, un crédito a un banco o ayudas de familiares y amigos. La llegada de internet ha abierto nuevas alternativas como el *crowdfunding* (González, Torres, Bayona, Salazar y Martínez, 2017).

El papel del usuario es cada vez más importante porque son los encargados de selección los nuevos conceptos, de proporcionar el apoyo financiero para llevarlas a

cabo. A su vez, también son los que difunden y promocionan las propuestas (Caccuri, 2014).

Siguiendo el material desarrollado, se plantea las siguientes preguntas: ¿Cómo afecta la crisis; impulsó o bien obstaculizó los proyectos de las pymes? ¿Cómo se financian realmente sus operaciones las pequeñas y medianas empresas familiares en Argentina? ¿El contexto económico actual permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas? ¿Qué problema de acceso a créditos presentan las PyMES? ¿Qué líneas de crédito ha generado gobierno dirigidas a las Pymes, con el propósito de promover el desarrollo?

El manuscrito se realiza con el fin de responder al cuestionamiento planteado anteriormente, basándose en antecedentes de investigaciones ya realizadas. Al culminar con la investigación en financiamiento de pymes familiares en contextos inestabilidad se podrá responder los objetivos de este trabajo.

Teniendo en cuenta el tema y los objetivos planteados en el proyecto de aplicación profesional se estudiará la forma más conveniente de incorporar estrategias de acceso a las fuentes de recursos según las posibilidades de cada empresa, logrando así un sobrepasar la crisis.

Para un mejor desarrollo de esta investigación, se plantea un objetivo del cual, a su vez, se derivan objetivos específicos que guían el trabajo.

Objetivo General

Analizar las estrategias de financiamiento para las pymes familiares en el contexto económico actual en la provincia de San Juan durante el año 2020.

Objetivos Específicos

Observar las fuentes de financiamiento más utilizadas por las pymes familiares en la provincia de San Juan.

Examinar políticas gubernamentales nacionales y provinciales implementadas por las pymes de la región en tiempos de crisis.

Analizar el o los motivos por los cuales las Pymes en la ciudad de San Juan presentan dificultades para acceder al crédito público y privado.

Estudiar las fuentes alternativas de financiamiento en la provincia de San Juan, factibles para pymes locales.

Métodos

Diseño

El tipo de investigación utilizada fue de alcance tipo descriptiva, la que tal como su nombre lo indica buscó describir el estado de situación de las pymes familiares en contexto de crisis, que permitió observar la relación entre PyME y las fuentes de financiamiento, con el objetivo primordial de ayudar a las pequeñas y medianas empresas en la toma de decisiones estratégicas financieras a través del aprovechamiento de herramientas del mercado.

Se ha utilizado el enfoque metodológico cualitativo, se basó en la recolección de datos a través de entrevistas en profundidad y demás documentación relevante de cada una de las empresas elegidas, obteniendo un conocimiento general de la problemática planteada para su posterior procesamiento y obtención de información referida al objetivo planteado.

El diseño es no experimental. Estos diseños se realizan sin la manipulación deliberada de variables y en los que sólo se observan los fenómenos en su ambiente natural para después analizarlos. La investigación observa fenómenos tal como se dan en su contexto natural, para posteriormente analizarlos (Hernández Sampieri, Fernández Collado y Baptista Lucio, 2010).

Clasificación del diseño según el tiempo en los cuales se recolectó los datos, este es de tipo transversal porque los datos de la investigación se recolectaron en un momento determinado. La recopilación de los datos se realizó en una única vez.

Participantes

El muestreo utilizado es el no probabilístico, ya que los participantes (elementos muestrales) seleccionados cumplían con características específicas que los define como pymes, es decir la elección de los elementos no depende de la probabilidad, sino de causas relacionadas con las características de la investigación o de quién hace la muestra (Hernández Sampieri et al., 2010).

Para efectuar este trabajo se investigó la población de pequeñas y medianas empresas familiares de la ciudad de San Juan.

La selección de la muestra se basó en la búsqueda de seis pequeñas y medianas empresas familiares con actividades diferentes y con conformación por miembros emparentados activos y que hayan recurrido a fuentes de financiamiento durante el año

2020, pudiendo así analizar la diversidad existente de estrategias financieras. Las pymes que accedieron a participar son:

DISEI SRL, construcción y mantenimiento eléctrico;

Turismo Bacur, agencia mayorista y minorista de viaje;

Arlequín, comercio de heladerías y pastelerías;

AyD.COM SRL dedicada a la venta de servicios de internet;

Balderramo Automotores dedicada a servicios integrales de mecánica;

CONELCI SRL, elaboración y venta de hormigón.

Los participantes aceptaron firmar el consentimiento informado. Ver Anexo 1.

Instrumentos

En una primera etapa se realizó una búsqueda y lectura comprensiva de material bibliográfico de la temática referida de este manuscrito científico. Para ello se utilizó la red internet con el buscador secundario *Google Académico* para encontrar fuentes primarias como libros, documentos, trabajos de grado de otras universidades y publicaciones científicas o del ámbito educativo. También se usó *Google* genérico en esta fase para recurrir a páginas electrónicas de entidades oficiales de la nación y de la provincia de San Juan.

En la segunda etapa de investigación, como instrumentos se utilizaron entrevistas (presenciales y no presenciales) y cuestionario realizado en la aplicación *Google Forms* compuesto por preguntas de tipo abierto, cerrado y mixto, que abordaron diferentes temas de interés en el ámbito de las pyme familiares.

En principio se concertaron con algún familiar que trabaja en la empresa en puestos administrativos-financieros vía telefónica. Y para la realización efectiva de las entrevistas existieron dos modalidades empleadas debido a la pandemia covid-19. Algunas de ellas se acordaron que fueran reuniones virtuales (videoconferencias) mediante la plataforma *Zoom*. Y otras de manera presencial, cuando la provincia de San Juan pasó de aislamiento social, preventivo y obligatorio a la siguiente fase de distanciamiento social, preventivo y obligatorio. Ver Anexo II.

La adquisición de información se consiguió vía correo electrónico, formulario de *Google Forms* y presencial, todos los métodos empleados tienen la misma certeza y relevancia. Ver Anexo III.

También fueron utilizadas fuentes secundarias como diversos documentos, trabajos finales de grado, revistas científicas e informes de otros investigadores analizados referidos a la temática seleccionada.

Análisis de datos

El análisis de datos realizado fue de tipo cualitativo, la recolección de datos realizada sin medición numérica. Se llevaron a cabo los siguientes pasos:

Para el análisis de la documentación utilizada en las primeras secciones, se hizo una lectura detallada de cada una de las fuentes primarias y secundarias seleccionadas con el navegador *Microsoft Edge*, que permitió tomar apuntes, resaltar en diferentes colores, colocar notas y comentarios en las lecturas y así se obtuvieron las ideas principales para luego plasmarlas en un archivo *Microsoft Word*.

En cuanto a la segunda etapa, se realizó una descripción de cada una de las entrevistas realizadas algunas de manera presencial y otras por video llamadas. Primero fue desde un punto de vista general que mostró una breve introducción de la empresa, con el fin de contextualizar la situación general y luego desde un punto de vista particular que le permitió focalizarse en la problemática planteada, el financiamiento de las pymes en el contexto de inestabilidad en este periodo 2020.

La encuesta para las pymes fue realizada en la aplicación de formularios de *Google*. Se sistematizó de manera comparativa la información recibida a través de éste, las respuestas que los participantes seleccionaron en cada pregunta realizada de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideren los diferentes objetivos específicos planteados. La ventaja del formulario es que las contestaciones llegaron con rapidez y les demandó pocos minutos a los participantes y se pudo respetar el distanciamiento social exigido por el gobierno en la etapa de realización.

Se analizó la información ordenada anteriormente, utilizando archivos de Excel para la realización de los gráficos. En cuantos los tipos de gráficos se usaron en columnas, círculos, barras, etc.

También se emplearon para la parte de datos introductorios tablas que conglomeraron los diferentes y principales datos de las pequeñas y medianas empresas familiares entrevistadas a fin de poder categorizarlas y también para poder cotejar en todos los casos obtenidos, las distintas visiones de negocios que mantienen las pymes respecto a la problemática planteada.

Resultados

Para el análisis de las estrategias de financiamiento de las pymes familiares en la provincia de San Juan en contexto económico actual se examinó una muestra de seis Pymes que se encuentran en actividad, las mismas serán señaladas como participante 1, 2, 3, 4, 5 y 6 respectivamente de ahora en adelante.

A continuación en la tabla 1, se muestran datos de los participantes.

Tabla 3

Características de las pymes familiares entrevistadas en San Juan.

Características	Empresa 1	Empresa 2	Empresa 3	Empresa 4	Empresa 5	Empresa 6
Rubro	Construcción	Agencia de viajes	Comercio	Servicios de Internet	Servicios de mantenimiento mecánico	Servicios de mantenimiento eléctrico
Cantidad de fundadores	2	2	2	2	2	2
Cantidad de empleados	Más de 250	1 a 10	1 a 10	10 a 50	1 a 10	51 a 100
Volumen de facturación aproximado	226.000.000	3.500.000	9.900.000	100.000.000	10.000.000	45.000.000
Tipo de empresa	SRL	SRL	Unipersonal	SRL	Unipersonal	SRL
Certificado pyme	Si	Si	Si	Si	Si	Si

Fuente: elaboración propia.

Tabla 4

Tamaño pymes

Tamaño	Cantidad
Micro	2
Pequeña	2
Mediana tramo 1	2
Total muestra	6

Fuente: elaboración propia.

Todas las pymes participantes en los inicios de los emprendimientos, contaron con un socio familiar para iniciar sus actividades. La cantidad de personas que trabajan en la empresa y que son familiares los propietarios, son entre 1 a 3 personas en general.

Para dar cumplimiento al primer objetivo específico se observó las distintas las fuentes de financiamiento utilizadas por las empresas sanjuaninas desde sus inicios hasta este año en curso.

Se presenta la información obtenida en la Figura 2.

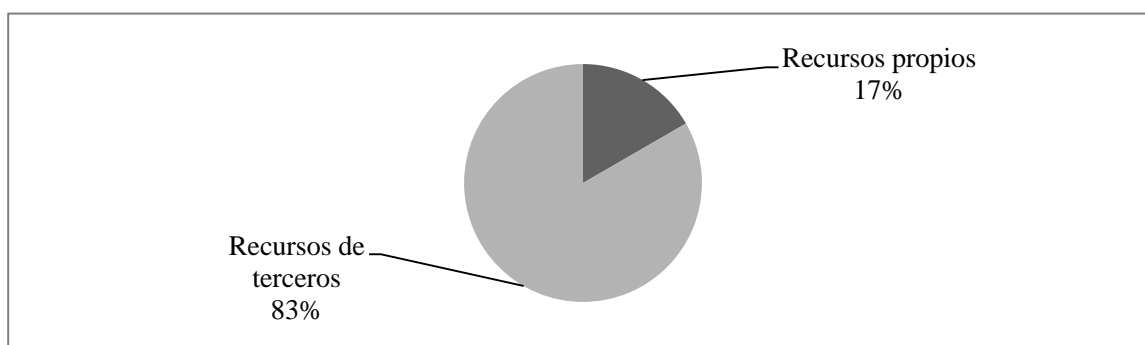


Figura 2. Utilización de recursos en la etapa inicial. Fuente: elaboración propia.

También se conoció la siguiente información que muestra la Figura 3.

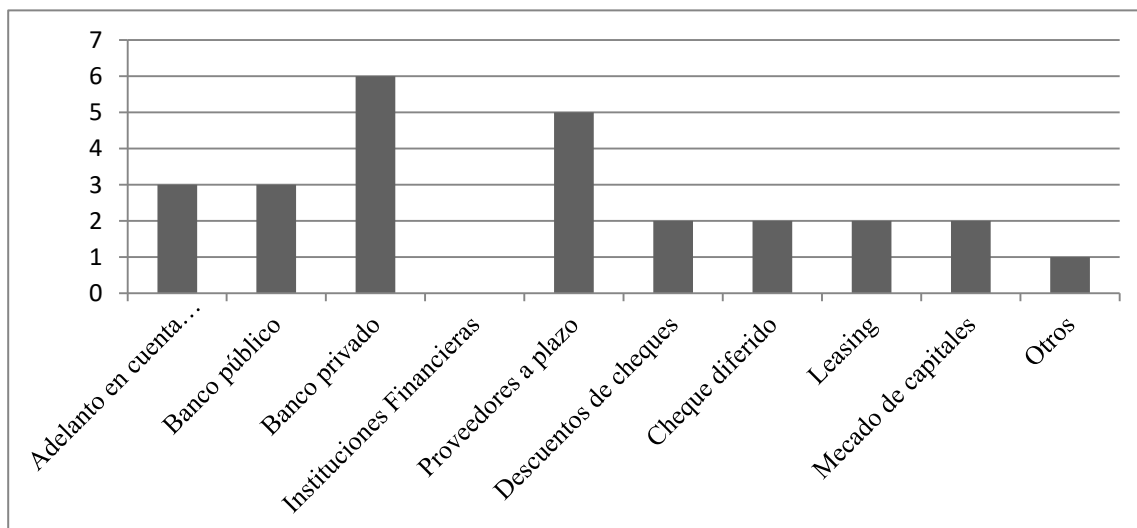


Figura 3. Tipos de fuentes utilizadas en desarrollo empresarial. Fuente: elaboración propia

Durante el año 2020, a la hora de realizar compras los participantes, expusieron que el 33% de las operaciones son exigidas por sus proveedores con pago de contado, el otro 63% de sus adquisiciones pudieron realizarlas utilizando el crédito comercial. De

ese financiamiento comercial que les brindaron sus abastecedores, el 60% debieron cancelarlo en menos de 60 días y el 40% más de 60 días.

Respecto a las ventas de las pymes entrevistadas, colocaron en el mercado sus productos y los cobraron un 67% de contado y financiaron un 33% de sus operaciones. Sus tiempos de financiamiento se distribuye 50% en menos de 60 días y 50% más de 60 días. ¿Cobran interés en su financiamiento? Las pymes respondieron y la información la muestra la Figura 4.

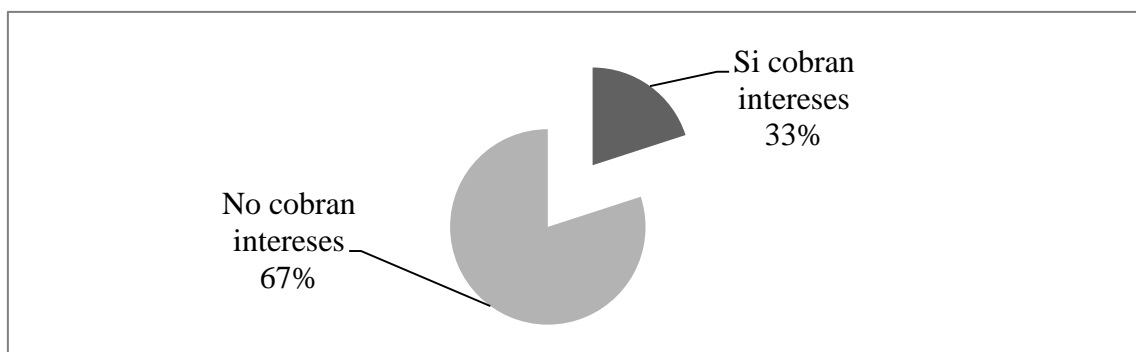


Figura 4. Respuesta sobre sus financiamientos. Fuente: elaboración propia.

Para da cumplimiento al segundo objetivo específico, la figura 5 presenta la información obtenida.

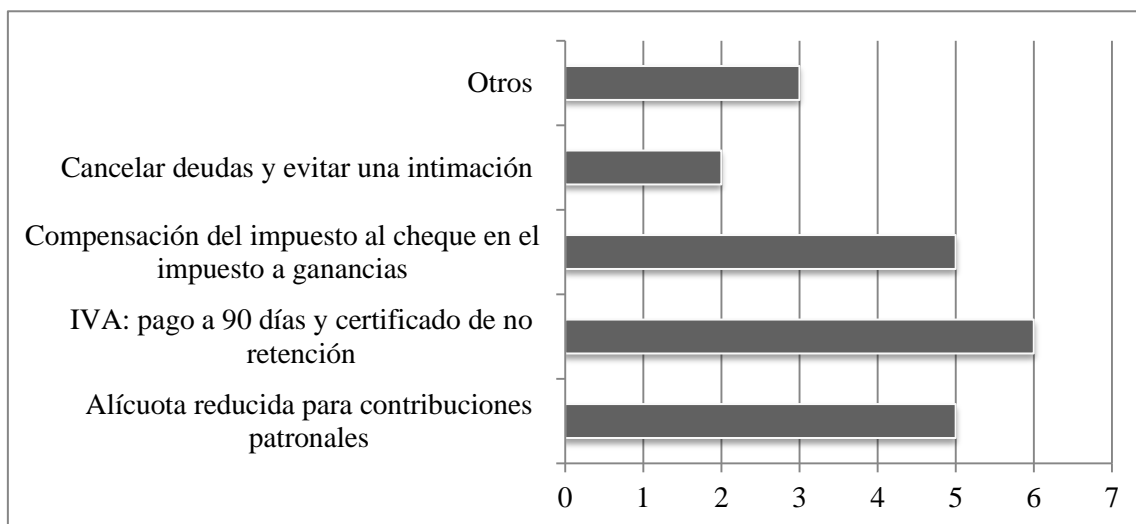


Figura 5. Beneficios gubernamentales nacionales aplicados. Fuente: elaboración propia.

De las empresas participantes 1, 3, 5 poseen deudas tributarias. Y las empresas 2, 4 y 6 no poseen actualmente pasivos tributarios pendientes de pago.

Accedieron a facilidades de pago impositivas durante el año 2020, el 83.33% de las pymes encuestadas. Solo una de ellas no se suscribió a ningún plan de pagos para impuestos hasta el momento.

Todas las pymes de la investigación, consideran el financiamiento un tema muy importante en sus negocios.

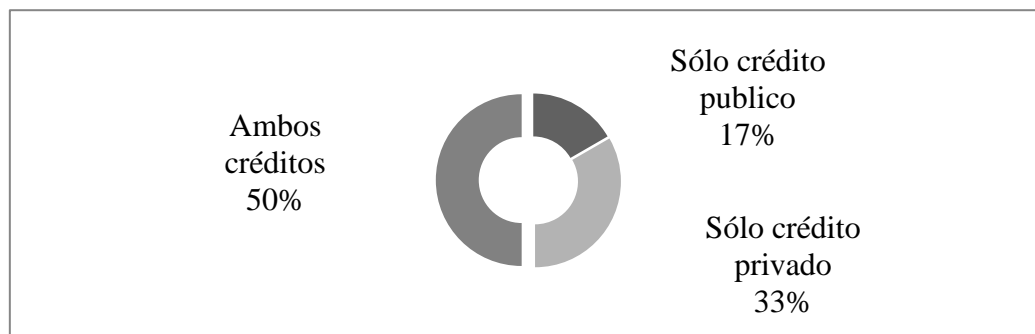


Figura 6. Solicitudes de crédito. Fuente: elaboración propia.

Tabla 5

Tipos de créditos provinciales al que accedieron alguna vez

	E 1	E 2	E 3	E 4	E 5	E 6
Incentivos fiscales	Si	No	No	Si	No	Si
Garantías de créditos públicos	No	No	No	No	No	No
Recursos no reembolsables	Si	Si	No	No	Si	No
Créditos blandos	Si	No	No	No	Si	No
Otros	Si	Si	Si	Si	No	No

Fuente: elaboración propia.

Información obtenida para el objetivo específico tres. El 100% de ellas coincidieron que acceder a créditos (tanto públicos como privados) es muy difícil.

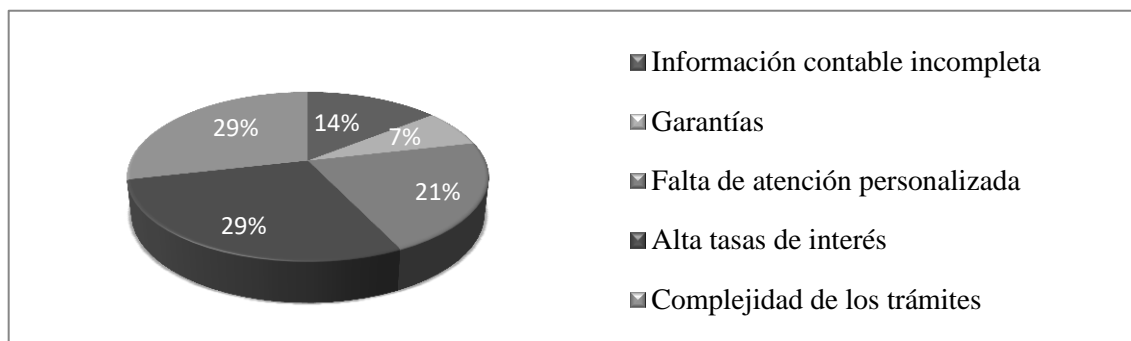


Figura 7. Motivo más frecuentes de no acceso a los créditos. Fuente: elaboración propia.

Durante los últimos meses en contexto de inestabilidad, a las empresas 1, 2, 3 y 5 les negaron alguna vez un crédito. No así a las empresas 4 y 6.

Para el cuarto objetivo específico, se presenta la información en la figura 8.

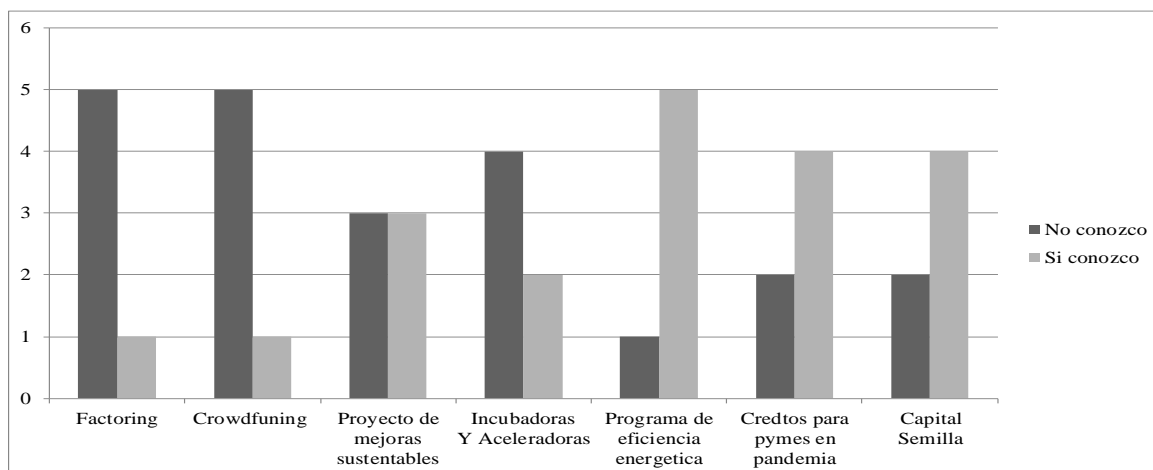


Figura 8. ¿Conocen fuentes alternativas de financiamiento en San Juan? Fuente: elaboración propia.

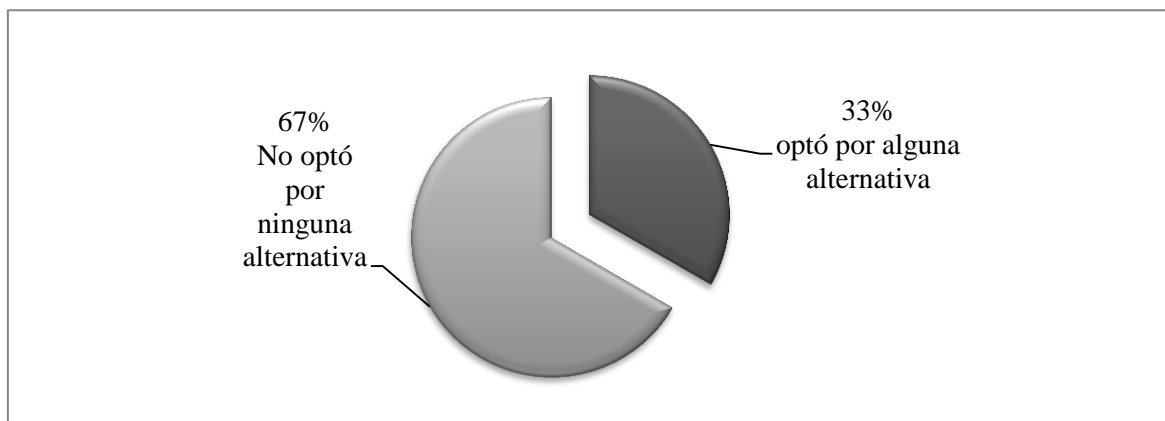


Figura 9. ¿Optó en los últimos 12 meses por alguna fuente alternativa? Fuente: elaboración propia.

La empresa 1 participó y ganó uno de los cinco Proyecto de Mejora Sustentable que concedió la provincia. Se trata de un financiamiento con una parte que es no reembolsable y la segunda parte, comienza devolviendo los intereses y luego el capital.

La empresa 2, cumplió requisitos y accedió a Crédito para pymes afectados por la pandemia. Destinado a pymes de todos los sectores. Son montos y líneas de créditos del Consejo Federal de Inversiones. Los créditos fueron a sola firma, a tasa variable con tope del 15% anual, para créditos hasta \$400.000. Y para montos superiores, la tasa tope será del 30%. La característica particular de estos créditos, es que se habilitó a que los

beneficiarios pudieran solicitar una prórroga en el pago de sus cuotas. El plazo máximo es de 24 meses con hasta 6 de gracia incluidos para el pago del capital y para los operadores turísticos será de hasta 12 meses.

Las empresas 3 y 5, cumplieron con las bases y condiciones del Programas de mejora empresarial para eficiencia energética. Dicho programa fue impulsado por el Gobierno de San Juan, de la mano de Agencia Calidad San Juan y el Consejo Federal de Inversiones. El objetivo primordial mejorar la competitividad del negocio y lograr una mayor eficiencia del uso energético y la sustitución de fuentes con impacto nocivo al ambiente a partir de la incorporación de nuevas tecnologías. Consta de cuatro etapas, primero los entrevistaron profesionales idóneos en la materia de energías sustentables de la provincia. Segundo, talleres de capacitación obligatorios, gratuitos con certificado sobre concientización en uso racional y eficiente de la energía. Una vez aprobados los cursos, la etapa tres consistió en la realizaron un diagnóstico por parte de gestores energéticos. Por último, las empresas participantes del programa que decidían llevar a cabo su proyecto de eficiencia energética, les brindaron financiamiento para la ejecución del con tasas de fomento del CFI.

Las empresas 4 y 6, no accedieron a ninguna fuente alternativa hasta el momento.

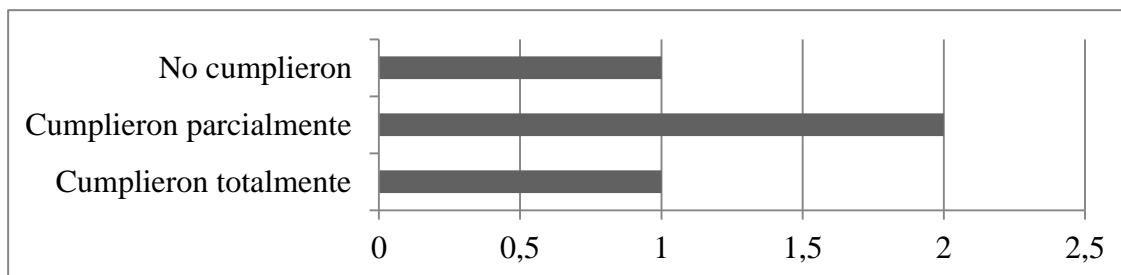


Figura 10. Según su criterio ¿los resultados fueron favorables o no? Fuente: elaboración propia.

Discusión

El objetivo de este trabajo fue realizar un estudio y análisis de las estrategias de financiamiento utilizadas por las pymes familiares en la ciudad de San Juan para hacer frente al contexto de inestabilidad en el que se encuentra Argentina.

Es por esto que la investigación se basó en determinar cómo financian realmente sus operaciones las pequeñas y medianas empresas de la ciudad. Y además con el fin de comprender un poco más y servir como punto de partida, se indaga también sobre las

dificultades que presentan las empresas al momento de solicitar y acceder a créditos públicos y privados.

Al buscar más en profundidad y haber podido captar las características particulares de las pymes, se conoce en parte cómo actúa el gobierno y qué líneas de crédito brinda para promover el sustento y desarrollo de las empresas locales frente a la crisis económica actual.

Como se pudo observar realizando este trabajo de investigación las pymes de la muestra son en su totalidad empresas familiares. Y en términos de propiedad de empresas y tipos de gestión empresarial, una proporción mayoritaria de las pymes son empresas concebidas y gestionadas por grupos familiares.

De la muestra de empresas que se toma en la ciudad de San Juan, se conoció que para fundarlas todas ellas contaron con uno o más socios emparentados. Fue realmente importante que algún miembro de la familia apoyara o compartiera la idea de negocio para iniciar.

Coincidiendo con Suárez et al. (2019) la mayoría de las micro y pequeñas empresas corresponden a las familias que comienzan con el fin de lograr el sustento familiar en general y cambian sus puntos de vista desde el nacimiento de sus hijos y nietos de los fundadores a lo largo del proceso de desarrollo. Con la continuación de generaciones, esas pequeñas organizaciones se han hecho más grandes, pero es posible reconocer el origen familiar de la empresa.

Continuando con los lineamientos de Allo et al. (2014) se observa la existencia de diversos rubros entre las pymes participantes, esto nos muestra el gran abanico de actividades en las que trabajan. Estas actúan como abastecedoras de la industria local fomentando el desarrollo del sector pyme desde diferentes frentes de negocio. Los bienes y servicios que brindan impactan y benefician a las unas y a las otras contribuyendo con el sistema económico de la provincia.

Se considera válida la opinión de la autora Rojas (2017) ya que las pequeñas y medianas empresas son fundamentales para la generación de empleo. Dentro de las participantes se pudo observar que todas cuentan actualmente con personal en relación de dependencia. Si bien en sus inicios la mayoría de ellas no tenían empleados o solo contaba con una mínima cantidad de personal, fue durante el desarrollo y avance de la actividad que pudieron crear nuevos puestos de trabajo y tomar mano de obra necesaria

para cubrirlos, generando así un impacto social y económico sumamente positivo en la región.

Como se pudo conocer también las empresas entrevistadas cuentan con integrantes de la familia que participan activa y directamente en el negocio como trabajadores u ocupando algún cargo específico de la organización se concuerda con Bazán (2011) en la idea de que éstos núcleos económicos, independientemente de sus tamaños, son importantes fuentes de trabajo en general, ya que toman y hacen parte en sus estructuras diarias a todas las personas de la misma manera. Incluyen en sus bases de negocios tanto familia, amigos y terceros desconocidos.

Respecto a las fuentes de financiamiento utilizadas en los inicios de los emprendimientos familiares la mayoría de las pymes describieron que utilizaron recursos de terceros. Acordaron en conjunto con sus socios cofundadores un análisis de costo-beneficio entre la utilización de fuentes internas versus la utilización de fuentes externas y decidieron solicitar créditos bancarios a corto plazo para poder llevar a cabo y darle inicio a su plan de negocios. Solo una de estas pequeñas y medianas empresas declaró que contaba con fondos propios para el comienzo. Se apoyó en los ahorros personales, familiares y de amigos, es decir recursos propios internos y externos. Por lo tanto en contraste con lo que dice Serna (2012), los emprendimientos familiares en la ciudad de San Juan en sus inicios recurrieron principalmente al financiamiento externo, en lugar del autofinanciamiento.

Se observa que durante las etapas que recorren las empresas desde el nacimiento hasta su madurez, el fragmento del desarrollo y expansión resulta ser uno de los más atractivos para solicitar financiamiento. En ciertas ocasiones las pymes lo hacen para poder abrir sus horizontes y ampliar sus negocios, ya sea con la apertura de nuevas sucursales en otros lugares de la provincia o del país, ampliando los locales comerciales donde comenzaron el negocio, incrementar sus redes de transporte y repartición, producir nuevos productos y servicios, implementar mejoras en los servicios al cliente o tecnologías, etc.

En estas instancias las empresas se encuentran más estables y cuentan con bases sólidas legales aplicadas, las cuales sirven para hacer frente a la solicitud de nuevos créditos. Todas las pymes en San Juan integrantes de la muestra manifestaron que en ésta etapa, recurrieron al menos una vez a créditos de bancos privados. Por lo que

coincidiendo con Rojas (2017) quien expone la importancia de contar con financiamiento privado en estas instancias para poder permitir operar y crecer sostenidamente en el mercado local. Incluso algunos bancos en la ciudad de San Juan tiene programas exclusivamente para fomentar a los emprendedores a que lleven a cabo innovaciones y ampliaciones de sus negocios ofreciendo distintas alternativas de financiamiento.

Otra de las fuentes que usan estas pymes familiares actualmente en tiempos inestabilidad económica, para llevar a cabo las operaciones de compras y consumos es el uso de la cuenta corriente con sus proveedores. El 63% de las operaciones que llevaron a cabo durante lo que va de este año 2020, fueron convenidas con una fecha de pago diferida a la fecha de entrega. Las fechas suelen ser mayormente, en menos de 60 días y pocas veces sus proveedores aceptaron un pago a más de 60 días. Aquí podemos ver que estos plazos y financiamientos repercuten directamente en sus propias operaciones y plazos de ventas, más cuando los proveedores adicionan un costo financiero por utilizar el crédito comercial.

En cuanto a los beneficios y los planes del gobierno nacional dirigidas a las pymes se observa que las empresas tienen un amplio conocimiento al respecto. De hecho, las entrevistadas afirman que aplicaron algunos de los beneficios.

En primer lugar se encuentra, el beneficio sobre el IVA, pagar a los noventa días de la declaración jurada mensual oportunamente presentada, el resultado que arroja el impuesto determinado. En segundo lugar, se conoció que todas pidieron el certificado de no retención de IVA, el cual el posible solicitar si las declaraciones juradas de IVA tiene saldo a favor durante dos periodos fiscales seguidos, precedentes al periodo donde se lo gestiona. Pero de las empresas de la muestra, hubo solo una que pudo obtenerlo, ya que las demás no cumplen con el requisito de la actividad ni la consecución de las declaraciones juradas en importe cero.

En un tercer lugar de los beneficios concurridos, encontramos la compensación del impuesto al cheque en el impuesto a las ganancias y los planes de pagos y embargos.

A partir de las observaciones en este trabajo se puede ver que hay indicios de que las empresas necesitan recurrir a fuentes de financiamiento externas públicas para atenuar la carga impositiva en estas épocas donde sus actividades se vieron pausadas por la situación del país.

Según los resultados de investigación para este segundo objetivo específico se observa que solo cuatro empresas son las que tiene al gobierno provincial como fuente de financiamiento. Estas pudieron acceder a incentivos fiscales, recursos no reembolsables y los créditos blandos. El resto de las empresas no consideran a estas entidades como una actual y efectiva fuente de financiamiento.

Tal es así que el grupo de empresas entrevistadas manifestó la importancia de obtener financiamiento, ya sea público o privado, en cualquier momento de la vida empresarial. Aquí podemos concluir con lo expuesto por Rojas (2017) que si el mercado privado no brinda los suficientes medios de financiamiento o no alcanzan para hacer frente a la economía cambiante que padecen las empresas actualmente, el estado aparece y ofrece a las empresas pymes lesionadas, diversas políticas económicas y financieras para ayudar a sostener el negocio y sus actividades.

A fin de cumplir con el tercer objetivo específico, es necesario responder si las empresas entrevistadas tienen acceso limitado al crédito o el motivo por el que rechazan sus solicitudes y por qué. Y es ahí cuando se podrá entender por qué no utilizan otras fuentes de financiación. De acuerdo con los resultados de la investigación, se observa que no solo se restringen significativamente los derechos de acceso y el número de solicitudes rechazadas, sino que además existe un rechazo hacia los créditos en entidades bancarias por parte de las pymes.

Analizando el financiamiento de las pymes en San Juan y las respuestas sobre los obstáculos para acceder, se puede confirmar que la mayoría de las sociedades encuestadas no recurre a los créditos privados por sus altas tasas de interés, es decir el elevado costo del préstamo de dinero que deben devolver a los bancos no les termina siendo un medio lo suficientemente rentable atentando contra la utilidad de las empresas. Lo que se asemeja con lo expuesto por Lenner (2019), quien afirma que las entidades bancarias privadas en Argentina imponen elevadísimas tasas impidiendo que más del 80% de las pequeñas y medianas empresas familiares no lleven a cabo sus planes.

Continuando con el análisis de las encuestas, se pudo observar como el segundo motivo la información, requisitos y papales contables que deben presentar las pymes ante las entidades a la hora de solicitar los créditos. Estas señalan que tienen problemas con los documentos presentados y no pueden cumplir con los altos requisitos de

información y libros contables, referencia y garantías requeridas por los bancos, incurriendo en utilizar cada vez menos el crédito bancario y cada vez más se financian con recursos propios y cuando utilizan recursos externos, se financian con proveedores. Tema que es referido por la Fundación Observatorio Pyme (2013) cuando expone cuán importante es estar correctamente clasificado y contar con los datos correctos para que el sistema bancario conozca la unidad económica y formule nuevos acuerdos de crédito con niveles de exigencias factibles de ser cumplidas por las pymes.

El tercer motivo y no menos importante resulta ser la falta de atención personalizada, las pymes participantes en San Juan aducen que al no ser clientes antiguos o grandes clientes, pocas veces les otorgan las fuentes de financiamientos solicitadas coincidente también con la investigación de Ferraro et al. (2011) que responsabilizan a los bancos comerciales y a las instituciones públicas, quienes se difunden sus tasas subsidiadas a través de ellos, en demostrar poca predisposición y falta de atención personalizada con las empresas nuevas o empresas de tamaño chico a la hora de abrir las carpetas de crédito.

Estudiando el financiamiento de las pymes en San Juan y las alternativas de fuentes, se puede confirmar que la mayoría de las firmas no recurre a otro tipo de financiamiento más que los créditos básicos comerciales, porque conocen muy poco de la existencia de nuevas alternativas en el mercado privado o su modo de operar, las forma de solicitar, requisitos y exigencias, beneficios, etc.. Tema al que se refiere la autora Arrubia (2016) a pesar de que los ciudadanos y empresarios no poseen la información ni los conocimientos respecto diferentes temas económicos y financieros toman las decisiones de la mejor manera posible para que tengan buen impacto sobre sus negocios.

Ahora bien, respecto a las fuentes de financiamiento público las pequeñas y medianas empresas consideradas en la investigación, poseen mayor conocimiento sobres ellas. En línea con lo expuesto por Bebczuk (2010) en la ciudad de San Juan, la intervención estatal es totalmente necesaria con el fin de salvaguardar las empresas locales debido que las fallas que presenta el mercado financiero local, la falta de asesoramiento de los bancos respecto de las nuevas alternativas y los beneficios vigentes para las pymes.

De todas las empresas de las que se pudo recabar información, se observa que cuatro de ellas lograron acceder a algún tipo de financiación impartida por el gobierno durante este año 2020. De lo presentado se pueden observar ciertas coincidencias con Rojas (2015) ya que analizadas las diferentes fuentes desde la perspectiva de la oferta financiera resulta más factible y eficaz para las pymes de la provincia de San Juan a la hora de invertir, tomar crédito público que financiamiento privado.

Según se observa en los relatos de las participantes que si obtuvieron algún tipo de crédito de parte del gobierno fue por el estado provincial y/o nacional, o programas que combinan algunas de estas entidades gubernamentales con otras organizaciones sin fines de lucro como la Organización de las Naciones Unidas, Agencia Calidad San Juan y el Consejo Federal de Inversiones. Es decir, en determinadas ocasiones el gobierno no actúa solo. La iniciativa de parte de este ente público viene muchas veces de la mano con determinadas instituciones y organizaciones externas a su mandato, con las cuales trabajan en conjunto y se dedican a apoyar y motivar la inversión en las pymes, fomentar el desarrollo y la expansión de los negocios locales, estimular la innovación de las estructuras o tecnologías, acrecentar la competitividad de las pequeñas y medianas empresas de la ciudad.

En resumen, con lo discutido anteriormente y relacionando los resultados obtenidos en base a los cuatro objetivos específicos de esta investigación puede decirse que las estrategias de acceso a las distintas fuentes de financiamiento se ha vuelto un tema sumamente relevante para el desarrollo de las economías. Las pymes se encuentran en una situación de desventaja frente al sistema financiero actual, porque desconocen casi por completo o se encuentran condicionadas frente a las alternativas de financiamiento que ofrecen los entes privados y públicos en sus tres niveles más diferenciados, provincial, nacional e internacional.

La interpretación a la que se llegó en base a los resultados que se obtuvieron de las entrevistas realizadas pertenece a un determinado conjunto de fortalezas y limitaciones que se encontró al entrevistar las mismas.

De la presente investigación, podemos mencionar como limitaciones encontradas, la realidad económica actual que atraviesa Argentina. Los dueños o los gerentes administradores de las pequeñas y medianas empresas entrevistadas manifestaron que les genera un aumento de las sensaciones de incertidumbre, dificultad e inseguridad,

lo cual se puede apreciar que repercute produciendo una obstrucción en la comprensión de la información, concluyendo en una mala interpretación de las nuevas fuentes alternativas de financiación que existen en el mercado.

Se puede mencionar también como limitación, el tamaño de la muestra, ya que el número reducido de empresas tomadas para las entrevistadas en la ciudad de San Juan no permite hacer una generalización con certeza de la población a nivel provincial y nacional.

Es una limitación que las empresas entrevistadas no dieron acceso a sus cuadros de estados contables y hojas de trabajo u otra información financiera, por lo que no se pudo realizar algún análisis de costo-beneficio que sirviera de base para luego realizar un estudio más integral de sus fuentes de financiamiento y cómo utilizarlas para cubrir todos los costos y obtener rentabilidad en cada una de las empresas.

Sin embargo, de haber utilizado dicha muestra, resulta una fortaleza que es trascendental resaltar, es la buena disposición de los integrantes de las pymes encuestadas a la hora de responder el formulario de *Google Forms* y las entrevistas personales. Si bien no hubo acceso a información contable financiera, las pequeñas y medianas empresas familiares abrieron sus puertas con la posibilidad de que no quede todo en una sola entrevista y/o visita, esto ayuda a recopilar información de forma continua.

Resulta para esta investigación también una fortaleza interesante, haber observado pymes familiares heterogéneas de la ciudad de San Juan con múltiples y distintas experiencias, ya que al analizar las estrategias de financiamiento de diferentes rubros permite brindar un nuevo y amplio panorama a los estudios ya realizados que generalmente utilizan grupos de empresas que desempeñan sus actividades bajo el mismo rubro.

También es significativo dar a conocer que en este campo aún no hay estudios anteriores, por lo que convierte a esta investigación en la primera en analizar las estrategias de financiamiento en las pequeñas y medianas empresas familiares en la ciudad de San Juan.

De acuerdo a lo analizado a lo largo del trabajo de investigación, se puede concluir que en la provincia de San Juan existen diferentes estrategias de financiamiento

para las pequeñas y medianas empresas familiares pero el acceso a ellas es limitado y dificultoso.

El acceso a las fuentes para las pymes sanjuaninas, se ve obstaculizado por cuatro relevantes factores relacionados entre sí.

El principal factor, es que los empresarios no poseen conocimientos sólidos de las variantes de fuentes que ofrece el sistema financiero privado y público como para utilizarlas en sus negocios. Es por ello que terminan concurriendo a financiamiento de terceros en el corto plazo como es el crédito comercial (cuentas corrientes con proveedores); el crédito bancario de solicitud prácticamente universal, el préstamo y los créditos no reembolsables o tasas subsidiadas por el estado.

Por ello, se puede concluir que es necesaria la capacitación o asesoramiento a los empresarios, socios y gerentes que toman decisiones sobre la dirección de la empresa. Donde se incluyan temas y conceptos importantes como: qué requisitos se deben cumplimentar, qué características debe poseer la solicitante, gestión comercial y criterios claves que los orienten con las decisiones de financiamiento, las que van apuntar a cuáles son las combinaciones óptimas de fuentes para financiar las inversiones.

Como segundo y tercer factor, se puede mencionar las prominentes tasas de interés inaceptables y las grandes exigencias en cuanto a requisitos que imponen las entidades que componen la oferta financiera. Muchas veces deben complementarse con una buena referencia y/o extenso historial comercial como garantía para acceder a sus diferentes programas de financiamiento. Esta es una gran restricción porque muchas empresas alquilan bienes inmuebles para desarrollar su negocio, por lo que no pueden hipotecar la propiedad.

En este caso se llega a la conclusión, que el mercado financiero (bancos y otros intermediarios financieros) ofrecen a las empresas de la ciudad, un bajo nivel de financiamiento siendo necesaria la presencia del estado nacional y provincial para hacerse parte en la regulación del mercado.

Como cuarto factor y muy importante para los empresarios, es la situación económica del país. Contenidos como la recesión del sistema productivo, la devaluación de la moneda, la inversión extranjera, la inflación que sigue castigando a las pequeñas y medianas empresas y la actual situación regulatoria impositiva que afecta la pérdida de

competitividad, son una preocupación diaria para los ejecutivos que deben elegir la estrategia más conveniente de financiamiento según sea la etapa que vive la organización y las necesidades que deben cubrir.

Todo ello hace que las pequeñas y medianas empresas familiares eviten momentos de alto riesgo y acarrea silenciosamente a un desinterés casi total para la utilización de fuentes alternativas nuevas y modernas, conduciendo muchas veces a la frustración del negocio.

Por todo ello, se puede concluir que la falta de financiamiento hoy, es un problema alarmante para el sector pyme. Está afectando a las empresas emergentes y las que quieren con todas sus fuerzas hacer frente a una de las crisis más importantes que vive el país, causando la reducción de sus actividades o el cierre definitivo, impactando vertiginosamente en la aparición del desempleo y de la pobreza.

Respecto a estos planes de financiamiento público, se puede encontrar que en comparación con los bancos, los beneficios son significativamente diferentes, pero no hay que olvidar que son recursos extremadamente limitados. No todas las empresas pueden calificar para la obtención, no todas las actividades tienen la posibilidad de adquirir subsidios o recursos no reembolsables.

Se concluye que hay que tener la gran precaución, sobre todo en esta actualidad de políticas socio-económicas cambiantes en la que se ven inmersas las organizaciones, de no agotar las líneas de financiamiento públicas subsidiadas y comenzar a considerar las alternativas financieras que les permitan, con herramientas más eficientes, el ingreso al sistema de financiamiento.

Queda evidenciado que las fuentes de financiación son cruciales en la vida de una empresa porque pueden proporcionarle los recursos económicos necesarios para realizar una determinada actividad. Además, les permiten mantener su estructura financiera y obtener los recursos necesarios para realizar inversiones rentables.

Como recomendaciones se puede sugerir al gobierno la realización de cuantiosas charlas instructivas con manuales explicativos dirigidos a las pymes de la provincia de San Juan, desarrollando las distintas fuentes de financiamiento que existen en el mercado (tanto público como privado), que logren generar una sensación de interés hacia el sector afectado por la inestabilidad del contexto para que innoven y resurjan en sus actividades.

Para las empresas se recomienda implementar el asesoramiento de un contador, que realice un análisis preliminar de costos-beneficios de las distintas alternativas y posteriormente acompañe en el armado de las carpetas de crédito para presentar en las entidades. La incorporación de este servicio puede disminuir tiempos de investigación, cálculos y estudio de parte de los gerentes y/o dueños, quienes podrían dedicarse directamente al análisis comparativo de cada una de las alternativas presentadas por el profesional idóneo y tomar las decisiones sobre la elección de las fuentes.

También es recomendable a los bancos y las entidades financieras, contar con el *check list* de los requisitos y documentos presentados conjuntamente con la emisión de un informe de devolución por etapa, que sea compartido con el cliente. De esta manera la empresa solicitante del crédito, observaría el seguimiento de avances por etapa y de manera más ágil.

Por último, se recomienda al gobierno realizar un seguimiento de cada empresa que sí pudo acceder algún tipo de financiamiento público. Si bien, entre las empresas de la muestras se presenta el caso de que cuatro de las seis participantes en estos últimos meses obtuvieron una variante de apoyo estatal en sus proyectos comerciales. Ninguna ha sido entrevistada o visitada para conocer de los resultados de la implementación de los fondos. Con lo cual, no se puede determinar si el gobierno resolvió parcial o por completo, los problemas del crédito que presentan las pequeñas y medianas empresas familiares.

Para futuras líneas de investigación, sería atractivo contar con una muestra más representativa de la población de la provincia de San Juan, agregando cantidad de empresas familiares como participantes, para llegar a resultados más precisos y poder realizar comparaciones más detallistas del tema de investigación.

También se puede proponer en futuras investigaciones, desarrollar el tema con una ampliación en la muestra agregando empresas que hayan cerrado sus puertas como consecuencia del presente contexto de inestabilidad y entablar una comunicación con ellas, ya que en esta investigación solo se está tratando con pequeñas y medianas empresas activas a la fecha de la investigación.

Referencias

- Administración Federal de Ingresos Públicos. (s.f.). Argentina.
- Allo, E., Amitrano, N., Colantuono, L., y Schedan, N. (2014). Financiamiento de Pymes: Riesgo crediticio, oferta y demanda. *Trabajo de Investigación Final*.
- Arrubia, M. (2016). Finanzas y educación financiera en las empresas familiares. *Revista de Investigación de la Escuela de Administración y Mercadotecnia del Quindío*, 99-118.
- Bazán, R. (2011). Manual de Cátedra: Empresas Familiares. (U. E. XXI, Ed.) Córdoba, Argentina.
- Bebczuk, R. (2010). Acceso al financiamiento de las pymes en Argentina. *Financiamiento del desarrollo* (227). (N. Unidas, Ed.) Santiago de Chile, Chile: CEPAL.
- Bolsa de Comercio de Buenos Aires. (s.f.). Educación Financiera - En que Invertir.
- Caccuri Melhem, D. (2014). El crowdfunding y sus múltiples formas. *3(1)*. (U. Austral, Ed.) Austral Comunicación.
- Cajas Gómez., D. I., y Galarza Castro, F. A. (2018). Factoring financiero como opción de liquidez a corto plazo para las empresas del sector comercial de electrodomésticos al público. Guayaquil, Ecuador: Universidad Católica de Santiago de Guayaquil.
- Código Civil y Comercial de la Nación. (s.f.). Ley 26994.
- David, I. (2008). Conocer los productos y servicios bancarios. *Productos de tesorería, de inversión, de financiación, leasing, factoring, renting, tarjetas*. Barcelona, España: Bresca Editorial.
- Ferraro, C., Goldstein, E., Zuleta, L., y Garrido, C. (Noviembre de 2011). Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina. (S. d. Naciones Unidas, Ed., y C. Ferraro, Recopilador) Santiago de Chile, Chile.
- Fundación Observatorio Pyme. (Abril de 2013). Informe especial: Definiciones de PyME en Argentina y el resto del mundo. Argentina.
- González, F., Torres, C., Bayona, W., Salazar, D., Martínez, P., y Rugel, C. (2017). *Crowdfunding; una alternativa de financiamiento para las PYMES*. Guayaquil, Ecuador: Grupo Compas.

- Guercio, M., Martínez, L., Tauro, A., y Oliveras, G. (2016). El financiamiento de las PyMEs del sector TICs en Argentina: un análisis preliminar. La Plata, Buenos Aires, Argentina: Comisión de Investigaciones Científicas.
- Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., y Baptista Lucio, P. (2010). *Metodología de la investigación* (Quinta ed.). (M. Á. Castellanos, Ed.) México: McGraw-Hill Interamericana.
- Lenner, A. I. (2019). Falta de financiamiento en las Pymes comerciales del Departamento Colón. San José, Entre Ríos.
- Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación. (2019).
- Mucci, O. O. (2008). *Empresas familiares: funcionamiento e identidad*. Mar del Plata, Argentina: EUDEM.
- Repetto, N. (2017). *Crowdfunding en Argentina*. (U. T. Tella, Ed.)
- Rojas, J. (2015). Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina. Buenos Aires, Argentina.
- Rojas, L. (2017). Situación del financiamiento a pymes y empresas nuevas en América Latina. (A. Navarro, Ed.) *CIEPLAN - Corporación de estudios para Latinoamérica*.
- Secretaría de Emprendedores y Pymes del Ministerio de Producción. (s.f.). Argentina.
- Serna, M. G. (2012). Empresas familiares frente a las crisis. En M. G. Serna, *Economía, Sociedad y Territorio* (Vol. XII, págs. 43-80).
- Suárez, R., Lomello, V., Giovanni, F., Apto, Y., y Miranda, D. (2019). Particularidades de la gestión de empresas familiares agropecuarias en Argentina. *Revista Científica FAV-UNRC Ab*, 22.

Anexo I

Documento de consentimiento informado.

Consentimiento Informado para participantes de investigación.

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveerles a los participantes una clara explicación de la naturaleza de la investigación y su rol en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Quiroga Pereyra, Nadia Jesica, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es investigar sobre las fuentes de financiamiento en la provincia de San Juan.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 15 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 este haya concluido. Para
esto, puedo contactar a _____.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

Anexo II

Entrevista a los participantes.

¿Quién/es fundaron la empresa?

¿Cuántas personas que trabajan en la empresa, son familiares o parientes de alguno de el/los propietario/s?

¿Existen socios familiares que no trabajan en la empresa? ¿Cuántos?

¿Cuál es el rubro en el que operar la empresa?

¿Cuenta con Certificado Mi Pyme?

Su empresa o la empresa en la que trabaja son...

¿De cuánto es el monto de facturación anual?

¿Cómo son los plazos de compra y los de ventas? ¿Cobra interés en el financiamiento?

¿Posee deudas tributarias? ¿Accedió a facilidades de pago impositivas?

Según su criterio ¿Qué importancia tiene el financiamiento para el crecimiento empresarial?

¿El financiamiento le resulta de acceso...?

¿En algún momento una entidad le negó financiamiento?

¿Considera usted que la falta de financiación es una de las causas del cierre de las pymes?

Anexo III

Encuesta en Google Forms: Financiamiento de pymes familiares en San Juan durante el año 2020.

¿Cuántos empleados tienen la empresa de forma permanente?

¿Para el inicio, crecimiento y/o expansión de la empresa con que fuentes de financiamiento contó?

¿Solicitó en alguna ocasión un crédito privado o público?

¿Cuáles han sido las fuentes de financiamiento más utilizadas por la empresa?

¿Conoce algunos de los beneficios para pymes registradas?

¿La empresa accedió a algún tipo de crédito público, subsidio, programa o apoyo de algún tipo para desarrollar su negocio promovidos por el gobierno?

¿Conoce sobre fuentes alternativas de financiamiento en San Juan?

Respecto a los últimos 12 meses ¿ha tomado crédito?

Según sus expectativas ¿los resultados fueron favorables o no?

¿Cuáles son los principales problemas que observa para acceder a la financiación bancaria y otros servicios financieros?

¿Cuáles serían sus acciones para afrontar los desafíos en lo que resta del año 2020?

¿Cuáles son los temas más importantes en su agenda para lo que resta del año 2020?