

Universidad Siglo XXI



Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Contador Público

“Financiamiento de las pymes familiares en contexto de inestabilidad”

“Fuentes de financiamiento para las pymes familiares de la ciudad de Trelew”.

“Financing sources for family SMEs in the city of Trelew”

Autor: Garrido, Romina

DNI: 28.390.377

Legajo: VCPB20153

Director de TFG: Ortiz Bergia, Fernando

Argentina, marzo, 2021

Resumen

El presente trabajo tuvo por objetivo analizar las estructuras de financiamiento utilizadas por las pymes familiares de Trelew, para sobrevivir al contexto de inestabilidad en Argentina. Se investigaron las líneas de financiación disponibles, las estructuras financieras adoptadas por 8 pymes y las barreras que han sufrido para acceder a financiamiento externo. Se recolectaron datos mediante entrevistas y con un análisis bibliográfico de las fuentes de financiamiento. Los resultados demuestran un abanico de posibilidades de financiación, las cuales exigen el certificado MiPyme. La mayor causa de inaccesibilidad es el desconocimiento y rechazo que manifiestan los empresarios. Para concluir, el mercado ofrece una variedad de fuentes de financiamiento, y las pymes ya no pueden sostener una estructura basada en financiamiento propio, es así, que deberían considerar implementar una fuente externa como complemento para sobrevivir.

Palabras claves: Pymes familiares, financiamiento, recursos propios, inestabilidad.

Abstract

The objective of this work was to analyze the financial structures used by family SMEs in Trelew, to survive the context of instability in Argentina. The available financing lines, the financial structures adopted by 8 SMEs and the barriers they have suffered to access external financing were investigated. The information was collected through interviews and with a bibliographic analysis of funding sources. The results show a range of financing possibilities, which require the MiPyme certificate. The main cause of inaccessibility is the ignorance and rejection expressed by employers. To conclude, the market offers a variety of financial sources, and SMEs can no longer sustain a structure based on their own financing, thus, they should consider implementing an external source as a complement to survive.

Keywords: Family SMEs, financing, own resources, instability.

Índice

Introducción	3
Objetivo general	10
Objetivos específicos.....	10
Métodos.....	11
Diseño.....	11
Participantes	12
Instrumentos	12
Análisis de los datos.....	13
Resultados	14
Líneas de financiamiento disponibles en el mercado local de Trelew	15
Estructuras de financiamiento implementadas por las pymes en estudio	1
Restricciones para acceder al financiamiento externo y su efecto en las decisiones de las empresas	2
Discusión.....	3
Referencias.....	11
Anexo I.....	12
Anexo II	14
Entrevista a empresas vivas.....	14
Entrevista a empresas muertas	15

Introducción

La Argentina, que en un momento llegó a ser proclamada granero del mundo y ostentar un PBI per cápita que la ubicaba dentro de los primeros diez países del mundo, actualmente se encuentra en crisis y muy lejos de esos años dorados. Es así que se encuentra con serios problemas para hacer frente a sus obligaciones de pago y la pandemia del COVID-19 complicó aún más la situación económico-financiera del país. Se encuentra atravesando un contexto de inestabilidad, de “crecimiento económico negativo y un alto nivel de inflación, que introduce presión a las empresas, sobre todo a las pymes” (Ernst, C., & Mourelo, E. L., 2020, pg. 29).

Según la página web del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación una PyME es una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en alguno de estos sectores:

- De servicios,
- Comercial,
- Industrial,
- Agropecuario,
- Construcción o minero.

En el presente Argentina cuenta con un total de 1.066.351, de las cuales alrededor de 534.454 están debidamente registradas en este organismo público. Puede estar integrada por una o varias personas y su categoría se establece de acuerdo a la actividad declarada, a los montos de las ventas totales anuales o a la cantidad de empleados.

Aquellas empresas que superen los límites establecidos en alguno de estos parámetros no podrán categorizarse como pymes o, en el caso de encontrarse ya registrados, serán excluidos del mismo.

Respecto del total de ventas anuales, se debe respetar un monto máximo que surge del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o años fiscales, excluyendo el IVA, los impuestos internos que pudieran corresponder y deduciendo el 75 % del monto de las exportaciones.

Tabla N° 1. Límite 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. (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2020)¹.

Por otro lado, la cantidad de personal empleado también posee sus propias limitaciones dependiendo de la actividad de la empresa. En la tabla siguiente, extraída de la página del Ministerio anteriormente mencionado, se expone el personal máximo ocupado de acuerdo a la categoría. No existe un mínimo, pudiendo ser una única persona la que trabaje en la empresa.

Tabla N° 2. Personal máximo ocupado.

Categoría	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. (Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, 2020)²

¹ Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>

² Recuperado de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>

Este trabajo de investigación se centra en las pymes de la provincia de Chubut, particularmente en aquellas que sean negocios familiares. Según Quejada Pérez, R. F., & Ávila Gutiérrez, J. N. (2016), son organizaciones en las cuales se superponen e interactúan la empresa y la familia, el gobierno depende directa o indirectamente de ella y éste es un factor generador de conflicto.

Actualmente la provincia cuenta con un total de 13.035 pymes, de las cuales 6.643 se encuentran debidamente registradas. Este registro se realiza en el mismo Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación y en la Administración Fiscal de Ingresos Públicos (AFIP). También se puede tramitar un certificado llamado MiPyme que, además de acreditar la condición de pyme, permite acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia para las empresas.

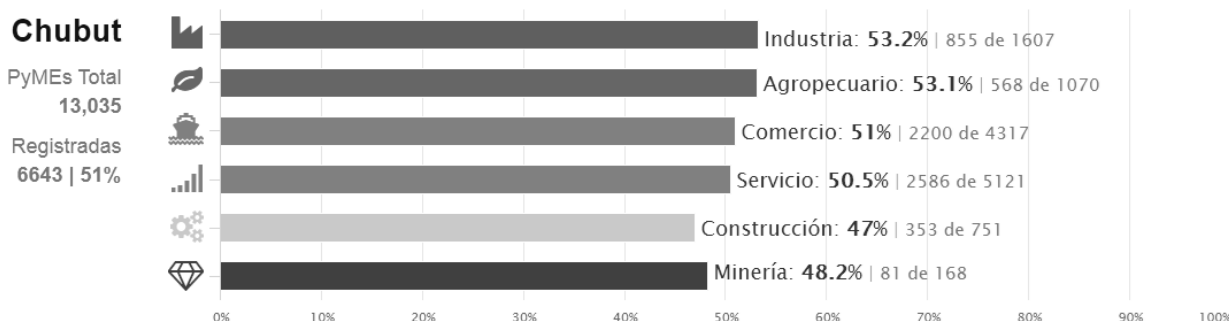


Figura N° 1. Pymes totales y registradas en la provincia de Chubut. Fuente. (Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, 2020)³

La actividad comercial es de suma importancia en la ciudad de Trelew, donde se sitúa esta investigación. Según estudios realizados en la provincia, el 91% de éstas empresas se enmarcan bajo la categoría de pymes y ocupan alrededor del 57% del empleo privado. El área comercial,

³ Recuperado de <https://www.produccion.gob.ar/pymesregistradas/>

está compuesta principalmente por kioscos, almacenes o mini mercados, tiendas de indumentaria y algunos comercios de artículos para el hogar. También en menor cantidad se pueden observar rubros que atienden a belleza, salud, y servicios profesionales.

No obstante, éstas empresas se encuentran en el desafío de poder sobrevivir a la inestabilidad económica y financiera que se encuentra atravesando Argentina.

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.

De acuerdo con Martínez, L. B., & Guercio, M. B. (2019), entre estas opciones de financiamiento se encuentran:

- Capital Propio: Entendido como la financiación con recursos propios de los integrantes de la empresa.
- Pasivos a Corto Plazo: Por ejemplo préstamo de proveedores/clientes, tarjetas de crédito y giro en descubierto.
- Créditos: Créditos bancarios y del Estado.
- Fuentes Informales: Préstamos de instituciones privadas no bancarias, prestamistas privados.
- Entre otros.

Cabe destacar que en los últimos años han tomado entidad nuevas formas alternativas que, aunque no son popularmente conocidas por las pequeñas empresas del país, son muy utilizadas en otras partes del mundo. Ejemplo de ello son:

- Crowdfunding. Es una financiación colectiva de un proyecto que se organiza mediante una red de cooperación participativa.
- Confirming. Es un servicio financiero en el que se gestionan los pagos a proveedores de una empresa e incluye la posibilidad de hacer los cobros antes del vencimiento de los mismos.
- Contrato de Leasing. Según la Ley 25.248 “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” (Ley 25.248, 2000).
- Factoring. Existe este contrato cuando “la parte 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 asumiendo o no los riesgos” (Código Civil y Comercial de la Nación Argentina, 2015, Art 1.421)

Si bien existen éstas y otras formas de financiamiento, como explica Rojas, J. (2015) en su investigación las pymes enfrentan ciertas barreras para acceder a ellas derivadas de una oferta de fuentes dominadas por grandes entidades bancarias extranjeras y se enfrentan además, a la volatilidad macroeconómica de Argentina. Estas restricciones y el contexto de inestabilidad parecieran ser las razones por las cuales las pymes han aumentado el nivel de mortandad, en especial en las micro y pequeñas empresas familiares, en las cuales sus miembros deben buscar otros empleos para ser sustento de sus familias y la empresa finaliza sus actividades al no poder mantener su estructura.

La realización de esta investigación sirve como punto de partida para poder determinar si el hecho de contar con una adecuada estructura de financiamiento para que las pymes familiares puedan llevar a cabo sus actividades con normalidad, y al mismo tiempo hacer frente a sus

obligaciones, es la clave para poder sobrevivir al entorno inflacionario, volátil y negativo en términos económicos en el que se encuentran funcionando de manera dificultosa

Esta temática ha sido analizada con anterioridad, sin embargo, al tratarse de un ambiente tan variable, se pueden obtener nuevos datos que enriquezcan a las conclusiones anteriormente arribadas por otros autores. Asimismo, este problema no ha sido tratado en la ciudad de Trelew ni con los mismos actores sociales que se han tenido en cuenta en este trabajo final de grado.

A continuación se hace mención a algunas de las investigaciones que anteceden a ésta y han resultado de gran aporte a la misma tanto en materia de conocimientos como en elementos teóricos fundamentales para abordar este estudio.

En Cifrodelli, M. A. (2019), el autor evaluó las necesidades de financiamiento de las PYME, la disponibilidad de fondos y las problemáticas a las que se enfrentan. Explica que en nuestro país las pymes intentan financiarse de la manera menos costosa posible, es así, que recurren al financiamiento propio en mayor medida pero también al diferimiento en el pago de sus obligaciones y las líneas de crédito bancario. Sin embargo no logran tener un adecuado acceso a la financiación, como tampoco las facilidades y condiciones que resultan fundamentales para su supervivencia.

En la investigación de este autor, si bien cuenta con una muestra más grande y difieren tanto en el diseño como en el instrumento, el planteamiento del problema tiene grandes similitudes. Además sirve como base para poder estudiar la temática a nivel local, en la ciudad de Trelew y también buscar una posible correlación entre ésta ausencia de fuentes de financiación acordes que menciona en su texto, el contexto actual y la mortalidad de las pymes familiares.

Por otro lado, en concordancia con esta investigación, en Escalante Farias, I. E., & López Dávila, K. E. (2019), se tiene como objetivo proponer estrategias de financiamiento para fortalecer

el capital de trabajo de las pymes comerciales, pero este trabajo se realiza en Ecuador. A pesar de esto, tanto las fuentes de financiamiento consultadas a las pymes en dicha investigación como las demás variables tenidas en cuenta, pueden ser perfectamente comparadas y generalizadas las necesidades de las empresas. Como conclusión se obtuvo que las pymes comerciales, al igual que en Argentina, son el motor económico y generador de empleo es por esto que desde el Estado se debe hacer más énfasis en seguir implementando nuevas estrategias de financiamiento y facilidades para ellas. Asimismo, los comerciantes optan por adquirir nuevos créditos bancarios, pero les resulta dificultoso cumplir con los requisitos que éstos solicitan para acceder, los bancos hoy en día van innovando su reglamentación para la solicitud de créditos en la cual piden a los negocios estar en reglas con sus estados de resultados.

Para finalizar, el último de los aportes relevantes tenidos en cuenta como antecedentes y estado del arte de la temática abordada en este manuscrito científico, es un análisis realizado para un postgrado de la Universidad de Buenos Aires. Aquí la escritora realiza una exploración de las causas por las que Pymes no acceden a las fuentes de financiamiento público y privado en Argentina y realiza un repaso por todas las opciones disponibles definiendo cada una de ellas, sus requisitos y plazos.

Según la autora, “tiene que existir una fuerte coordinación de objetivos entre las agencias de promoción PyME, las instituciones involucradas en los mercados de financiamiento y otras entidades que intervengan en las políticas de apoyo a las empresas de menor tamaño” (Rojas, J., 2015, pg. 60). Además, el volumen de crédito disponible para estas empresas es muy escaso, y no refleja solo una restricción por el lado de la oferta de crédito sino también una baja demanda del mismo.

Por otro lado “la escasa oferta de fondos de las instituciones financieras, el mercado de capitales poco desarrollado y las inestabilidades políticas, económicas e institucionales, dificultan el financiamiento y desarrollo de estas empresas, lo que impacta directamente en la economía”.

De estos resultados podemos inferir que no sólo es real el hecho de que existen restricciones en el acceso de las pymes a las distintas líneas bancarias, sino que además, las políticas de estado son insuficientes y tienen requisitos que en ocasiones les resulta difícil cumplimentar, lo cual termina por limitar la adhesión a los mismos.

En base a lo desarrollado en las páginas anteriores, se presentan a continuación los diferentes objetivos planteados para la investigación.

Objetivo general

Analizar la efectividad de las estructuras de financiamiento utilizadas por las pymes familiares de Trelew en el año 2020, como herramientas para sobrevivir al contexto de inestabilidad actual en Argentina.

Objetivos específicos

Describir las líneas de financiación para pymes disponibles en el mercado, con motivo de que las empresas sobrevivan al contexto de inestabilidad actual en Argentina.

Indagar acerca de las diferentes estructuras de financiamiento implementadas por las pymes en estudio.

Identificar las restricciones para acceder al financiamiento externo y su efecto en las decisiones de las pymes familiares de Trelew en el año 2020.

Métodos

Diseño

La investigación planteada fue de tipo explicativa ya que lo que se buscó es el entendimiento del fenómeno que se ha estudiado. En este trabajo se intentó explicar la relación entre dos variables, la estructura de financiamiento de las pymes familiares y la inestabilidad económica que sufre el país. Asimismo, y de comprobarse la hipótesis de que una buena estructura de financiación es determinante para la supervivencia de las pymes, la investigación también se centró en explicar por qué las empresas no acceden a las fuentes disponibles para aplicarlas a sus negocios.

El enfoque del trabajo fue cualitativo ya que se estudió es un contexto situacional desde la subjetividad de sus propios actores sociales. La recolección de datos primarios se llevó a cabo mediante entrevistas de manera tal de obtener información acerca de la situación actual del sector comercial y de la planificación respecto al acceso a distintas fuentes de financiamiento tanto a nivel nacional y provincial. El diseño fue no experimental debido a que no se manipularon de forma deliberada las variables en estudio, sino que se observaron los fenómenos en su estado natural para luego realizar un análisis a partir de ellos y sacar conclusiones. Fue de tipo transversal o transeccional debido a que los datos fueron recopilados en un momento único.

La información volcada a la presente investigación fue suministrada por las empresas tomadas como muestra en el mes de septiembre del año 2020. Asimismo, también se recurrió a fuentes secundarias, como los antecedentes de trabajos de otros autores e información de instituciones, que resultaron de vital importancia para analizar los objetivos que guiaron esta investigación.

Participantes

La población en estudio fueron las empresas familiares pertenecientes al sector comercial de la ciudad de Trelew, provincia de Chubut. El muestreo escogido fue no probabilístico por conveniencia, voluntario, debido a que fueron utilizados los participantes que pudieron ser conseguidos y considerados representativos de la población.

Se realizó un análisis mediante la implementación de entrevistas a ocho Pymes que forman las unidades de la muestra. Al tratarse de una temática en la cual hay una alta mortalidad de empresas, se consideraron seis vivas al momento de la realización de esta investigación y dos muertas por un lapso no mayor a un año.

Instrumentos

Como primer medida se informó a los participantes de la investigación acerca de los objetivos, el alcance y la utilización de la información que se les solicitó, y se firmaron los consentimientos que el lector podrá encontrar como Anexo I del presente.

La recolección de datos se realizó mediante una entrevista abierta, no estructurada y se utilizó una guía de pautas para relacionar cada objetivo específico planteado con las preguntas que se realizaron a los participantes. Asimismo se confeccionó un modelo de entrevista para aquellas empresas que se encontraban vivas y otra para las que habían cerrado. La razón para elegir este instrumento fue debido a la riqueza que provee el dialogo abierto en este tipo de investigaciones cualitativas. Gracias a éste, los entrevistados han podido manifestar sus experiencias sin las limitaciones que tiene por ejemplo una encuesta.

Por otro lado, otro instrumento aplicado con motivo de complementar la investigación fueron las fichas y grillas de análisis para la recolección de datos secundarios como por ejemplo definiciones de fuentes alternativas de financiamiento y antecedentes de trabajos similares.

Análisis de los datos

Primeramente se llevó a cabo una búsqueda bibliográfica acerca de las fuentes de financiamiento externo vigentes para pymes en la localidad de Trelew.

Seguidamente se procedió a la recolección de datos primarios con las entrevistas abiertas. Sin embargo, debido a la pandemia causada por el virus COVID-19, se hicieron vía e-mail o entregadas a los participantes para posteriormente ser retiradas. Finalizadas estas etapas, se procedió a la transcripción de los datos obtenidos para ser ordenados, interpretados y relacionados a cada objetivo que le dio origen. El procesamiento se realizó con cuadros de doble entrada en los cuales se pudo obtener una visión global de la totalidad de la muestra. Además, se utilizaron gráficos de elaboración propia como herramientas para generalizar y organizar los datos obtenidos.

Tabla N° 3. Cuadro resumen de método implementado en la investigación.

Objetivo Específico	Describir las líneas de financiación para pymes disponibles en el mercado, con motivo de que las empresas sobrevivan al contexto de inestabilidad actual en Argentina.	Indagar acerca de las estructuras de financiamiento implementadas por las pymes familiares en estudio	Identificar las restricciones para acceder al financiamiento externo y su efecto en las decisiones de las empresas pymes familiares de Trelew
Diseño	Explicativo		
Participantes	Empresas familiares pertenecientes al sector comercial de la ciudad de Trelew		
Muestra	8 pymes familiares, 6 vivas y 2 muertas		
Técnica de recolección de datos primarios	Aplicación de entrevista abierta a la muestra establecida para la investigación		
Instrumentos de recolección de datos primarios	Guía de pautas para realizar las preguntas a los entrevistados		
Técnica de recolección de datos secundarios	Análisis de contenido referente a líneas de financiamiento externo	Revisión de antecedentes bibliográficos	
Instrumentos de recolección de datos secundarios	Grilla de análisis	Grilla de análisis	
Producto final	Descripción de las líneas de financiación disponibles en Trelew	Información sobre las estructuras de financiamiento aplicadas por la muestra	Detección de las barreras para acceder a financiamiento externo

Fuente: elaboración propia.

Resultados

Para comenzar este apartado, resulta de gran relevancia realizar una breve caracterización de las 8 (ocho) empresas que han sido tomadas como muestra en la ejecución de esta investigación, con motivo de brindarle al lector un acercamiento al contexto de estas pymes familiares. Además, se considera que esta información permite describir y explicar la situación objeto de este estudio.

Tabla N° 4. Pymes familiares entrevistadas vivas.

Nombre fantasía	Estado actual	Fundador/es	Facturación anual estimada	Cantidad de Empleados	Generación que gobierna	Órgano de dirección	Toma de decisiones	Antigüedad	Actividad/Rubro
Casa Teixeira	Viva	Gustavo, Pablo, Horacio	\$ 1.460.000.000	Mayor a 10	3ra generación	A cargo de un familiar	Unilateral	26 años	Distribuidora de Cigarrillos. Comercial
Casiel	Viva	Eduardo Beinaran y Madre	\$ 810.000	Menor a 10	2da generación	A cargo de un familiar	Unilateral	30 años	Venta de indumentaria. Comercial.
Family	Viva	Esposa, esposo, el hijo y su esposa	\$ 7.350.000	Menor a 10	1ra generación	A cargo de un familiar	Conjunta	35 años	Librería. Rubro Comercial.
Todo Motos	Viva	Esposa y esposo	\$ 4.130.000	Menor a 10	1ra generación	A cargo de un familiar	Unilateral	40 años	Venta de repuestos y accesorios para motos. Rubro comercial.
Vidriería chubut	Viva	Esposo e Hijo	\$ 885.000	Menor a 10	1ra generación	A cargo de un familiar	Unilateral	7 años	Vidriería. Comercial
Khal	Viva	Madre e hijo	\$ 1.000.000 (\$ 250.000 trimestral)	Menor a 10	1ra generación	A cargo de un familiar	Conjunta	7 años	Venta de indumentaria y calzado. Comercial

Fuente: elaboración propia

Tabla N° 5. Pymes familiares entrevistadas muertas.

Nombre fantasía	Estado actual	Fudador/es	Facturación anual estimada	Cantidad de Empleados	Generación que gobierna	Órgano de dirección	Toma de decisiones	Antigüedad	Actividad/Rubro	Cierre
La Ropería	Muerta	Padre e Hija	\$ 1.010.000,00	Menor a 10	1ra generación	A cargo de un familiar	Unilateral	5 años	Venta de indumentaria. Rubro comercial.	2019
Casa Maza	Muerta	Suegro, esposa y yerno	\$ 3.360.000,00	Menor a 10	2da generación	A cargo de un familiar	Unilateral	18 años	Mueblería - Art. Para el hogar. Rubro comercial.	2018

Fuente: elaboración propia.

La muestra estuvo compuesta por empresas vivas y muertas debido a que de esta forma se pudo obtener información directamente desde la perspectiva de empresarios que se han visto obligados a finalizar sus actividades, con respecto a si el financiamiento, o la falta de éste, fue un punto detonante para su cierre. Asimismo también resulta enriquecedor para este trabajo el hecho de poder comparar la estructura de financiamiento que tenían estas empresas y las que aún se mantienen en actividad al momento de la realización de las entrevistas.

Líneas de financiamiento disponibles en el mercado local de Trelew

A nivel nacional, el estado ha impulsado el denominado Certificado MiPyme, con éste las empresas pueden acreditar su calidad de pymes ante cualquier institución. Además permite acceder a beneficios impositivos, de financiamiento estatal, de cancelación de deudas en AFIP, entre otros.

Tabla N° 6. Características certificado MiPyme.

Organismo que lo otorga	Ámbito de aplicación	Requisitos	Facilidades de financiación
Ministerio de Desarrollo Productivo	Nacional	<ul style="list-style-type: none"> • Tener CUIT activo, • Tener clave fiscal nivel 2 o superior, • Estar inscripto en monotributo o en el régimen general (en Ganancias y en IVA), y • Estar adherido a TAD (Trámites a distancia). 	1) <u>Financiamiento para la adquisición de bienes de capital</u> : Consiste en un bono fiscal para poder adquirir bienes de capital con fines productivos. 2) <u>Créditos para renovar equipamientos</u> : Se realiza mediante un contrato de leasing con el fin de comprar maquinarias y transportes para la empresa. 3) <u>Inversión en energías renovables</u> : Son préstamos a los cuales se accede mediante el programa RenovAR para financiar la adquisición de equipos de energía renovable.

Fuente: elaboración propia.

Asimismo, las fuentes externas de financiamiento popularmente conocidas y disponibles en cualquier localidad son aquellas provenientes de entidades bancarias. En la ciudad de Trelew una de ellas predomina ante las demás debido a la elección de los clientes, ésta es el Banco de Chubut. No obstante esto, en la provincia también se encuentra el Banco Nación, Francés y Santander Río.

Tabla N° 7. Principales líneas de crédito bancarias para pymes.

	Banco de Chubut	Banco Nación	Banco Francés	Banco Santander Río
Tasa de financiación	TNA 24%	TNA 34,56%	TNA 24%	TNA 45%
Características de los principales préstamos a pymes	Línea crediticia de emergencia ante el Covid-19, para solventar pago de haberes y capital de trabajo. Monto máximo hasta una y media nómina salarial bruta. Garantía a sola firma y/o fianza solidaria o preferida. Plazo: 12 meses(3 de gracia)	Línea Pyme Nación. Créditos bancarios en base a la situación crediticia de la empresa, permite establecer vencimientos según su giro comercial, financiamiento bajo la tasa exclusiva de usuarios PymeNación, entre otros.	Primera cuota a partir del cuarto mes. Se abonan en un total de 9 cuotas. Se amortiza mediante sistema francés. Monto entre \$250.000 y 500.000 dependiendo de la situación crediticia de la Pyme.	El requirente puede optar por sistema de amortización de deuda francés, alemán o bulltet. Acreditación en 24hs.
Requisitos	Constancia de inscripción en AFIP, ser cliente del banco, que los fondos sean destinados al pago de haberes y capital de trabajo, acreditación como pyme, superar la evaluación crediticia.	DNI y datos filiatorios. Manifestación de bienes Tasaciones de inmuebles Títulos de dominio (inmuebles, rodados, etc.). Declaraciones juradas. Comprobación de la posición impositiva y provisional.	Constancia de inscripción como Pyme. No tener otro crédito bancario vigente. Estar dentro del padrón del Ministerio de Desarrollo Productivo, ser beneficiario de asistencia Pyme Plus en BBVA. No tener cheques rechazados.	Constancia de inscripción en AFIP, acreditación como pyme, DNI de accionistas y cónyuges, estatuto, último balance, detalle de los productos y/o servicios que comercializa y fecha de inicio de la actividad.

Fuente: elaboración propia.

Tabla N° 8. Otras opciones de financiamiento externo disponibles.

	Giros en descubierto	Cheque de pago diferido	Mercado de capitales SGR	Programa ATP. Créditos a tasa subsidiada
Tasa de financiación	57% TNA en Banco Chubut	24% TNA en Banco Chubut	Depende del banco, tiene un costo financiero menor que las líneas comerciales de los mismos.	Dependerá de la reducción real interanual de la facturación: • 0% a 10%: Tasa del 0% TNA. • 10,01% y hasta el 20%: 7,5% TNA. • 20,01% y hasta el 30%: 15% TNA.
Características	Para clientes con cuenta corriente, pueden realizar un giro en descubierto transitorio.	Dirigido a pymes y con destino a capital de trabajo, monto hasta el 100% de valores presentados. Plazo: Hasta 180 días	Las SGR avalan cheques de pago diferido propios o de terceros, pagarés búrsatiles, obligaciones negociables pymes, préstamos bancarios a tasa fija y variable.	Forma parte del Programa de Asistencia al Trabajo y a la Producción (ATP) y es una herramienta para asistir a las empresas en el pago de los salarios de sus trabajadores. Es una financiación igual al 120% de un SMVYM por trabajador de la empresa.
Requisitos mínimos	Constancia de inscripción en AFIP, ser cliente del banco, que los fondos sean destinados a capital de trabajo, acreditación como pyme.	Constancia de inscripción en AFIP, ser cliente del banco, que los fondos sean destinados a capital de trabajo, acreditación como pyme.	Toda PyME que necesite descontar cheques o hacerse de financiamiento de corto, mediano o largo plazo puede trabajar con una SGR y les permite obtener financiamiento a través del mercado de capitales. Necesita certificado MiPyme	Tener una variación de facturación nominal interanual positiva de hasta el 30% (equivalente a una variación real negativa), situación crediticia menor a 2, contar con menos de 800 trabajadores. La AFIP informará a las entidades financieras la lista de los sujetos elegibles para estos créditos.

Fuente: elaboración propia.

Estructuras de financiamiento implementadas por las pymes en estudio

Las pequeñas y medianas empresas de Trelew suelen manejarse con una estructura sencilla, esto es, con recursos propios autogenerados. Durante las entrevistas han manifestado que no suelen recurrir a financiamiento externo a menos que transiten una situación extrema o necesiten realizar la compra de bienes de uso. Se indagó sobre la manera bajo la cual se financian los activos de las empresas, en este sentido, las respuestas de todos ellos fueron casi unánimes, la financiación con capital propio fue preponderante. Sin embargo, en algunos de estos casos los empresarios no optaban por esta única opción sino que también han elegido el financiamiento estatal y giros en descubierto.

Tabla N° 9. Fuentes de financiamiento interno y externo implementadas.

Pyme familiar	Exclusivamente con recursos propios	Recursos propios y bancarios	Recursos propios y giros en descubierto	Recursos propios y créditos del estado
Casa Teixeira			X	
Casiel				X
Family			X	
Todo Motos		X		
Vidriería chubut		X		
Khal	X			
La Ropería	X			
Casa Maza		X		

Fuente: elaboración propia

Las pymes que continúan trabajando afirman que, gracias a la experiencia de años en el negocio, se han mantenido firmes en este contexto de inestabilidad económica que transita el país. Sin embargo, han dejado claro en sus dichos que esto no significa que se encuentren en óptimas condiciones de funcionamiento, sino que, han sabido administrar sus recursos para no ser afectados de forma letal por esta situación. No obstante lo anterior, las dos empresas muertas manifestaron que la escasez de recursos financieros fue un factor determinante que impidió el desarrollo correcto de su actividad y los llevó a su cierre.

Restricciones para acceder al financiamiento externo y su efecto en las decisiones de las empresas

En este punto, se solicitó una breve reseña de las situaciones que han transitado al intentar acceder al financiamiento externo para implementarlo en sus pymes. Para reflejar los datos recabados se individualizarán las empresas y se exponen en la tabla precedente las contestaciones.

Tabla N° 10. Restricciones respecto a la accesibilidad a financiación externa.

Pyme familiar	No sufrieron restricciones para su acceso	Preferencia de financiamiento propio	Por las altas tasas de interés	Problemas referidos a los plazos de pago	Requisitos para su acceso
Casa Teixeira	X				
Casiel				X	
Family	X	X			
Todo Motos			X		
Vidriería chubut					X
Khal			X		
La Ropería			X		
Casa Maza			X		

Fuente: elaboración propia.

Las empresas 1 y 3 no sufrieron restricciones de acceso a créditos y manifiestan que cuentan con toda la documentación al día que solicitan estas instituciones. Además, Family añade que como política de la empresa prefieren no tomar préstamos y basarse en financiamiento propio.

Los demás entrevistados si se han encontrado con distintas barreras respecto a estas fuentes externas. Las empresas 4 y 7 expresaron que los costos a pagar para la devolución de créditos y préstamos eran demasiado altos. En concordancia, la empresa 8 agregó a esto que el riesgo de no saber si podrían cumplir con los pagos a futuro también fue un impedimento. La empresa 2 señaló que sus proveedores no suelen trabajar a plazo, lo cual le resulta un gran problema ya que es el método de financiamiento más adecuado según sus palabras. Contrario a esto, la pyme 6 no presenta este problema pero si destaca que los intereses bancarios son demasiado altos e imposibles de pagar. Por último, Vidriería Chubut añadió que los requisitos que exigen les impiden su acceso.

Discusión

El presente trabajo tuvo como objetivo realizar un análisis acerca de la efectividad de las estructuras de financiamiento utilizadas por las pymes familiares de Trelew en el año 2020. Dado que el financiamiento es un aspecto vital para las empresas, aquí se lo considera como herramienta para sobrevivir al contexto de inestabilidad actual en Argentina. Por esta razón, como primera acción se lleva a cabo una breve descripción de las fuentes externas disponibles en el mercado local destinadas para las pymes.

A nivel nacional, se creó un documento para acreditar la condición de pyme de las empresas, el denominado Certificado MiPyme. La finalidad principal fue la de fomentar el registro de gran cantidad de organizaciones que se desarrollaban en la economía informal, pero además de esto, que tengan la posibilidad de acceder a diferentes condiciones de financiamiento y programas de asistencia. Como explica la Tabla N° 6, los requisitos para su tramitación son escasos y simples de cumplimentar, y las pymes que lo obtengan pueden solicitar préstamos al estado referidos al financiamiento para la adquisición de bienes de capital, créditos para renovar los equipamientos pre-existentes y también realizar inversiones para adquirir equipos de energías renovables. Las especificaciones respecto del plazo, monto, forma de devolución, entre otras, se establecen una vez comenzada la solicitud vía internet y se analizan en base a cada contribuyente.

Otra herramienta de financiación es aquella brindada por las entidades bancarias. En el apartado de resultados se analizaron las líneas crediticias para pymes de cuatro bancos que se desarrollan en la provincia, el Banco Chubut, Banco de la Nación Argentina, Banco Santander Río y Banco Francés.

Del análisis de la Tabla N° 7 se determina que no es conveniente para las pymes acceder a la financiación ofrecida por el Banco Santander Río, en comparación con los demás, debido a su

alta tasa de interés la cual excede en un 21% a la establecida por otras entidades. Si bien cabe destacar que brinda la posibilidad de escoger el sistema de amortización de deuda más conveniente para el requirente entre tres opciones, la documentación obligatoria a presentar también es mayor a la establecida por otros. Por su parte el Banco Nación, tiene la segunda TNA más alta de las instituciones evaluadas con un 34,56%, sin embargo la característica de poder establecer los vencimientos de las cuotas a pagar según el giro comercial de la actividad del contribuyente la convierte en una opción atractiva. Aunque sus requisitos de acceso también pueden ser determinantes de su inaccesibilidad.

Siguiendo con este análisis, el Banco de Chubut y el Banco Francés son aquellos con la tasa de interés más baja, con un 24% anual. Asimismo, sus requerimientos para solicitarlos son más sencillos en comparación con las entidades mencionadas en el párrafo anterior. Las diferencias radican en las características de sus préstamos. Ambas alternativas son buenas opciones para aplicar a las pymes, se debería evaluar la situación particular de quien solicita el crédito para hacer la elección que sea más conveniente. La opción más atractiva pareciera ser la del Banco Chubut ya que el plazo para la devolución del préstamo es de 12 meses y el monto máximo a solicitar es de hasta una y media nómina salarial bruta, pero cuenta con limitaciones respecto a su destino y el requerimiento de una garantía.

Respecto a las otras opciones de financiamiento expuestas, el giro en descubierto tiene una tasa sumamente alta pero suele ser la alternativa más tangible respecto a su rápida aplicación. Los cheques de pago diferido del Banco Chubut con una TNA del 24% se asemejan a los préstamos que se analizaron en el párrafo precedente ya que fueron lanzados como una línea crediticia para las pymes chubutenses como plan de emergencia ante el Covid-19, es decir, que no perdurarán en el tiempo. El crédito de proveedores tiene el beneficio de no contar con instituciones intermedias

ya que se resuelven entre el proveedor y la empresa, cuyas condiciones no suelen ser de difícil acuerdo. Más aún en la actualidad con el contexto de inestabilidad económica porque al vendedor no le resulta conveniente que la pyme finalice sus actividades ni aminore sus compras.

El Programa de Asistencia al Trabajo y la Producción propone un plan de facilidades del estado y surge como herramienta para asistir a las empresas en el pago de salarios. Las tasas de interés dependen de la reducción real de la facturación pero son sumamente bajas y beneficiosas para las pymes debido a que algunas actividades se encuentran trabajando desde el primer semestre del año 2020 con un bajo porcentaje de actividad de su personal, pero teniendo que abonar sus sueldos por completo. Dicho en otras palabras, las empresas debieron cerrar sus puertas por un tiempo debido al aislamiento social obligatorio, lo cual disminuyó considerablemente sus ingresos, pero los sueldos de los empleados se continuaron pagando con normalidad. Este crédito a tasa subsidiada de la nación se creó con el fin de ayudar a las empresas a sobrellevar estos gastos.

Por último una opción poco abordada, al menos en las pymes de la localidad, es el financiamiento PyME en el mercado de capitales a través de las denominadas sociedades de garantía recíproca o SGR. Su objetivo es facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas a través del otorgamiento de avales que permiten descontar sus cheques en la bolsa. Aunque avalan distintos tipos de instrumentos, el descuento de cheques es la operación más utilizada, sobre todo en momentos de necesidad de liquidez como el actual. Otras alternativas son cheques de pago diferido propios o de terceros, pagarés bursátiles, obligaciones negociables pymes, préstamos bancarios a tasa fija y variable. A partir del análisis bibliográfico realizado sobre esta temática se han identificado diferentes tipos de garantías que se ofrecen en el mercado entre ellas se mencionan garantías bursátiles, comerciales, financieras, bancarias, express, entre otras. Por esta razón se considera que el análisis de las particularidades de cada una de estas opciones

excede a los objetivos planteados para este manuscrito científico, sin embargo, se considera una alternativa interesante como fuente de financiamiento para las pymes.

Ahora bien, referido al tema de las estructuras de financiamiento realmente implementadas por las pymes entrevistadas, este se caracteriza por su simpleza y predilección por el financiamiento propio. Al tratarse de empresas familiares, los entrevistados mencionan que los miembros de la familia colaboran en conjunto para solventar los problemas económicos y deudas si las hubiera. Es así, que los roles de empleados y miembros de la familia se mezclan dando lugar a la solidaridad y el sentido de pertenencia que expresan los integrantes de las pymes.

No obstante, lo anterior no implica que el financiamiento con recursos propios sea suficiente para el correcto desarrollo de sus actividades. Solo dos empresas de la muestra se basan exclusivamente en él y los demás combinan el financiamiento propio con los créditos bancarios, giros en descubierto y créditos del estado.

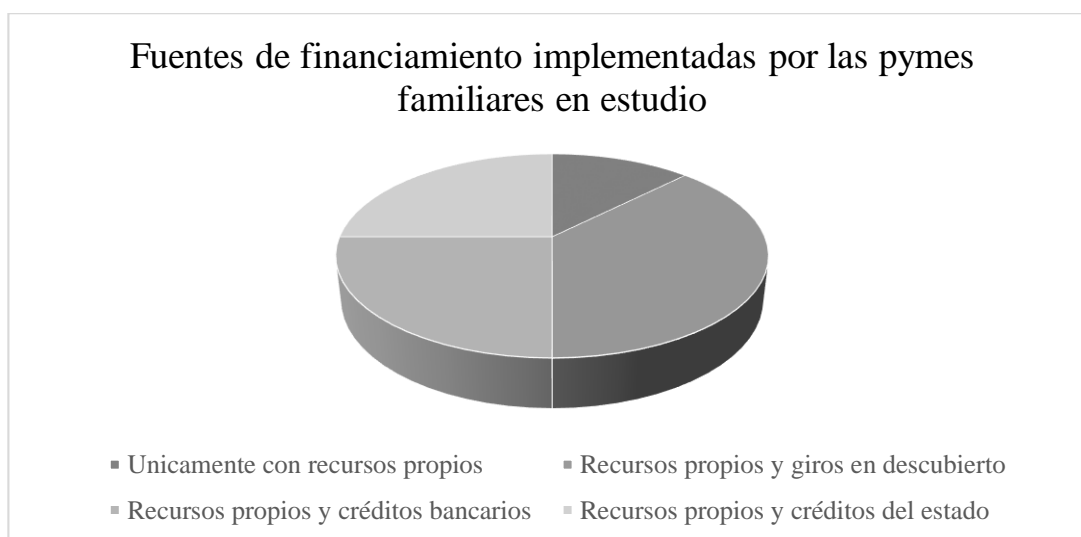


Figura N° 2. Estructura de financiamiento de las pymes familiares. Fuente: elaboración propia.

La empresa Casiel, fue la única en mencionar el uso de financiamiento estatal, la opción tramitada es el programa llamado crédito a tasa cero para monotributistas. Si bien su monto tiene como límite los \$150.000, valor que en la actualidad no es muy alto debido a la inflación, en

palabras del entrevistado, le facilita hacer algunas compras a proveedores. Por otro lado, las dos empresas muertas manifestaron que la escasez de recursos financieros a su alcance fue uno de los factores determinantes para su posterior cierre, esta apreciación es compartida por la autora Rojas, J. (2015) quien menciona en su investigación que el volumen de créditos disponibles para pymes es insuficiente para cubrir las demandas actuales.

Asimismo, los resultados aquí expuestos concuerdan con Cifrodelli, M. A. (2019) en cuanto a que las pymes buscan financiarse con recursos propios para no tener que afrontar altos costos en la devolución de los préstamos. Es más, en las entrevistas que forman parte del anexo de este trabajo se puede atestiguar lo expuesto desde las propias palabras de los empresarios.

De esta temática se deriva el tercer objetivo específico, referido a las restricciones para acceder al financiamiento externo que han sufrido estas pymes. Una pyme, la Vidriería Chubut, mencionó que su barrera fueron los requisitos que les solicitaban las instituciones bancarias para poder otorgarle un crédito a largo plazo que necesitaban, en sus palabras fue el papeleo a presentar. Al intentar indagar sobre éstos, señalan no recordar los nombres de la documentación pero que era información interna de la pyme que quizás estaba en manos del contador, y que ante el desconocimiento se sintieron desalentados ante estas prácticas. Sin embargo, si han podido recurrir al financiamiento bancario a corto plazo.

El impedimento en el cual la mayoría hace hincapié, tiene que ver con las altas tasas de interés que resultan ser, en algunos casos, imposibles de pagar. Es por esto que, si bien algunas empresas cumplen con los requerimientos solicitados por los bancos, se resisten al uso de estas herramientas de financiación porque piensan que les será perjudicial en el futuro. La toma de decisiones en cuanto al acceso a financiación suele verse perjudicada porque los familiares de

mayor edad se niegan rotundamente a esto, expresan que el negocio siempre ha funcionado con capital propio y no necesitan de ayuda ajena para continuar sus actividades.

Asimismo, ante la consulta sobre si cuentan con los recursos financieros suficientes para llevar a cabo su actividad las empresas vivas afirman que gracias a sus años de experiencia están sobrellevando este mal momento del país implementando la mejor administración posible de los recursos disponibles, sin embargo la baja en ventas y el aumento de precios de los proveedores no se los hace una tarea fácil. Esto coincide con las conclusiones a las cuales arribaron Escalante Farias, I. E., & López Dávila, K. E. (2019) al estudiar la financiación de las pymes comerciales de Ecuador, en el sentido que estas organizaciones deben abandonar la postura rígida que tienen ante esta temática y hacer más énfasis en implementar nuevas estrategias de financiamiento para no perecer.

Una de las fortalezas de esta investigación es que todos los resultados obtenidos han podido ser comparados y hasta se han encontrado coincidencias con los antecedentes de investigaciones anteriores. No obstante, también se han denotado limitaciones. La pandemia por el virus Covid-19 que sufre el país obliga a los comercios a aplicar protocolos de atención al público y los restringe en cuanto a su apertura, horarios, cantidad de clientes, empleados y demás. Por lo tanto, esta investigación ha sido acotada en términos metodológicos por no haber podido conseguir una muestra mayor de la población en estudio.

Por otro lado, otra fortaleza, es acerca de la información referida a las líneas de financiación ofrecidas por entidades bancarias ya que, al encontrarse expuesta en sus páginas web, pueden ser consultadas y corroboradas por los lectores. Sin embargo, cabe destacar que los datos corresponden al mes de octubre del año 2020 y las tasas de interés y/o requisitos para su acceso pueden sufrir modificaciones con el tiempo.

Siguiendo con lo anterior, las líneas de financiamiento externo para pymes disponibles en todo el territorio de Argentina son tantas que resulta imposible realizar un análisis de cada una de ellas en el plazo estipulado para la realización de este trabajo de graduación, es así, que la investigación se encuentra limitada a las líneas de financiamiento que han sido expuestas.

Un aspecto valioso para el campo científico es que esta es la primera investigación de financiamiento de pymes familiares realizada en la localidad de Trelew, esta innovación y aporte a nivel de conocimiento se considera también una fortaleza del mismo.

Para comenzar con las conclusiones finales se debe señalar que si bien se han tenido en consideración los resultados obtenidos de las entrevistas, el producto de esta tesis no se basa únicamente en las contestaciones de los participantes de la muestra ya que de esta forma se debería afirmar que en la actualidad cuentan con una efectiva estrategia de financiamiento. Sin embargo, su juicio se encuentra influenciado por las malas experiencias que han sufrido con el financiamiento externo y/o el desconocimiento de las cuestiones a evaluar antes de elegir una opción.

Una particularidad que resultó inesperada fue que en un principio, al plantear la pregunta de cómo se encuentran financieramente debido a la inestabilidad económica, se esperaba que las respuestas sean completamente pesimistas, ya que gran cantidad de negocios cierran día a día desde principios de 2020.

Estas pymes familiares han mencionado que cada vez se les hace más difícil continuar con sus actividades y han tenido que tomar decisiones drásticas para sobrevivir en el último tiempo. Además, aquellos que han cerrado sus negocios expresaron su necesidad de financiamiento externo y ausencia de alternativas viables para ellos antes de tomar la decisión de poner punto final.

Por todo esto se concluye que la estructura actual de financiamiento que mantienen las empresas vivas carece de eficiencia y es necesario que apliquen algún método de financiamiento externo adicional, principalmente el programa ATP para pagar salarios. Asimismo, y retomando el tema de sus preocupaciones respecto a las altas tasas de interés, se les recomienda hacer averiguaciones sobre las líneas crediticias nuevas creadas como emergencia por la pandemia como la que fue expuesta en el apartado de resultados perteneciente al Banco de Chubut. La toma de decisiones también debería ser conjunta y escuchando las opiniones de todos los miembros de la familia para que se puedan contemplar nuevas ideas en cuanto a financiamiento.

La última recomendación es que tramiten el certificado MiPyme del ministerio ya que acredita su condición como pymes, y además de permitirles acceso a facilidades y beneficios, también es un requisito para acceder a los créditos bancarios que han sido analizados.

En futuras investigaciones se propone estudiar sobre las herramientas disponibles en el mercado de capitales aplicadas a pymes familiares, ya que existen trabajos enfocados en pequeñas y medianas empresas del país, pero no cumplen las condiciones para ser consideradas de carácter familiar. Allí yace la riqueza de la investigación. Por otro lado, tomando dos limitaciones que se presentaron en este trabajo, sería conveniente hacer una investigación que abarque a pymes familiares comerciales de toda la provincia y una mayor cantidad de herramientas financieras que puedan ser aplicadas a ellas. Para finalizar, se podría añadir como un objetivo específico a ese futuro estudio que tenga en consideración a la toma de decisiones de financiación en empresas familiares. Esta idea surge debido a que uno de los problemas dentro de estos negocios son los conflictos que se desprenden de la superposición de roles gerenciales y familiares, entonces, como hipótesis se podría indagar acerca de la influencia del grupo familiar respecto a la adopción, o no, de estrategias de financiamiento externo.

Referencias

- Escalante Farias, I. E., & López Dávila, K. E. (2019). *Estrategias de financiamiento y su incidencia en el capital de trabajo de las pymes comerciales del cantón Milagro 2019-2020* (Bachelor's thesis).
- Ernst, C., & Mourelo, E. L. (2020). El COVID-19 y el mundo del trabajo en Argentina: impacto y respuestas de política.
- Cifrodelli, M. A. (2019). PyMes argentinas.
- Código Civil y Comercial de la Nación Argentina. (2015). Art 1.421. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/235000-239999/235975/norma.htm>
- LEY 25.248. Contrato de Leasing (10 de mayo del 2000). *Boletín Oficial de la Nación*. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/60000-64999/63283/norma.htm>
- Martinez, L. B., & Guercio, M. B. (2019). La estructura de financiamiento de las Pymes de videojuegos de Argentina. *Ciencias administrativas*, 7.
- Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación (10 de septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/registrar-una-pyme/que-es-una-pyme>
- Quejada Pérez, R. F., & Ávila Gutiérrez, J. N. (2016). Empresas familiares: Conceptos, teorías y estructuras. *Revista EAN*, (81), 149-158.
- Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina* (Doctoral dissertation, Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.).

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 GARRIDO, Romina, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento que pueden ser implementadas a las pymes familiares de la ciudad de Trelew.

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 GARRIDO, Romina. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las fuentes de financiamiento que pueden ser implementadas a las pymes familiares de la ciudad de Trelew.

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

Reconozco que la información que yo provea en 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 su autora GARRIDO, Romina.

Nombre del Participante

Firma del Participante

Fecha

Anexo II

Entrevista a empresas vivas

Apellido y Nombre:

Empresa:

Localidad:

- 1) ¿A qué actividad se dedica dentro del rubro comercial?
- 2) ¿Cuántos años lleva trabajando con su familia?
- 3) En sus palabras, ¿Cómo afecta el contexto de inestabilidad económica actual al sector comercial de Trelew?
- 4) ¿Considera que cuenta con los recursos financieros necesarios para desarrollar correctamente su actividad?
- 5) Las decisiones respecto a inversiones, financiamiento externo y manejo de los activos ¿se llevan a cabo en conjunto con los miembros de la familia o de manera unilateral?
- 6) ¿Cómo financia sus operaciones? (financiación propia, bancaria, créditos, financiamiento público)
- 7) ¿Realizaban planificaciones a largo plazo respecto al tema financiamiento para posteriores inversiones en capital u otros?
- 8) ¿Está en conocimiento de las facilidades de financiamiento que ofrece el Estado para pymes?
- 9) ¿Encuentra dificultades para acceder a algunas fuentes de financiamiento? En caso afirmativo explicar por qué.
- 10) Al tratarse de una empresa familiar, ¿es más difícil la toma de decisiones respecto a adoptar una fuente de financiamiento externa? ¿Por qué?
- 11) De ser posible, ¿adoptaría una nueva estrategia de financiamiento externo en su pyme? ¿Por qué?

Entrevista a empresas muertas

Apellido y Nombre:

Empresa:

Localidad:

- 1) ¿A qué actividad se dedicaba dentro del rubro comercial?
- 2) En sus palabras, ¿Cómo afectó y afecta el contexto de inestabilidad económica actual al sector comercial de Trelew?
- 3) ¿Considera que la escasez de recursos financieros fue un factor determinante que impidió el desarrollo correcto de su actividad?
- 4) ¿Cómo financiaba sus operaciones? (financiación propia, bancaria, créditos, financiamiento público)
- 5) Las decisiones respecto a inversiones, financiamiento externo y manejo de los activos ¿se charlaban en conjunto con los miembros de la familia o se realizaban de manera unilateral?
- 6) ¿Realizaban planificaciones a largo plazo respecto al tema financiamiento para posteriores inversiones en capital u otros?
- 7) ¿Está en conocimiento de las facilidades de financiamiento que ofrece el Estado para pymes?
- 8) ¿Encontraba dificultades para acceder a algunas fuentes de financiamiento? En caso afirmativo explicar por qué.
- 9) Al tratarse de una empresa familiar, ¿resultaba más difícil la toma de decisiones respecto a adoptar una fuente de financiamiento externa?
- 10) De haber sido posible, ¿hubiese adoptado una nueva estrategia de financiamiento externo en su pyme? ¿Por qué?

ANEXO E – FORMULARIO DESCRIPTIVO DEL TRABAJO FINAL DE GRADUACIÓN

AUTORIZACIÓN PARA PUBLICAR Y DIFUNDIR TESIS DE POSGRADO O GRADO A LA UNIVERIDAD SIGLO 21

Por la presente, autorizo a la Universidad Siglo21 a difundir en su página web o bien a través de su campus virtual mi trabajo de Tesis según los datos que detallo a continuación, a los fines que la misma pueda ser leída por los visitantes de dicha página web y/o el cuerpo docente y/o alumnos de la Institución:

Autor-tesista <i>(apellido/s y nombre/s completos)</i>	Garrido, Romina
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	28.390.377
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	“Fuentes de financiamiento para las pymes familiares de la ciudad de Trelew”
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	rominagarrido27@gmail.com
Unidad Académica <i>(donde se presentó la obra)</i>	Universidad Siglo 21

Otorgo expreso consentimiento para que la copia electrónica de mi Tesis sea publicada en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21 según el siguiente detalle:

<p>Texto completo de la Tesis</p> <p><i>(Marcar SI/NO)^[1]</i></p>	<p>SI</p>
<p>Publicación parcial</p> <p><i>(Informar que capítulos se publicarán)</i></p>	

Otorgo expreso consentimiento para que la versión electrónica de este libro sea publicada en la página web y/o el campus virtual de la Universidad Siglo 21.

Lugar y fecha: Trelew, Chubut, Marzo de 2021

Firma autor-tesista

Aclaración autor-tesista

Esta Secretaría/Departamento de Grado/Posgrado de la Unidad Académica: _____certifica que la tesis adjunta es la aprobada y registrada en esta dependencia.

Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado

[1] Advertencia: Se informa al autor/tesista que es conveniente publicar en la Biblioteca Digital las obras intelectuales editadas e inscriptas en el INPI para asegurar la plena protección de sus derechos intelectuales (Ley 11.723) y propiedad industrial (Ley 22.362 y Dec. 6673/63. Se recomienda la NO publicación de aquellas tesis que desarrollan un invento patentable, modelo de utilidad y diseño industrial que no ha sido registrado en el INPI, a los fines de preservar la novedad de la creación.