

Universidad Siglo XXI



Trabajo Final de Grado
Manuscrito Científico
Contador Público

“Estrategias de financiamiento de pymes familiares pertenecientes al rubro comercial minorista de la ciudad de Trelew, en el contexto económico actual”

“Financing strategies for family SMEs belonging to the retail business of the city of Trelew, in the current economic context”

Autor: Feltan, Alejandra Veronica

DNI: 24.985.779

Legajo: VCPB19404

Tutor/a: Gonzalez Torres, Alfredo

2020

Resumen

Las pymes familiares de Argentina tienen diversas opciones para implementar el financiamiento externo dentro de sus organizaciones, sin embargo los antecedentes de estudios realizados demuestran que hay una clara inclinación por la elección del financiamiento propio. En el contexto de inestabilidad que sufre Argentina en el año 2020 los recursos propios parecen ser insuficientes para su correcto funcionamiento, es por eso que este trabajo de investigación tiene como objetivo general sugerir estrategias de financiamiento para las pymes familiares pertenecientes al rubro comercial minorista de la ciudad de Trelew, con motivo de fomentar su supervivencia. Se llevó a cabo un análisis bibliográfico para identificar distintas fuentes de financiamiento a nivel nacional y provincial, y una entrevista a 13 pymes para recabar datos sobre la importancia que le dan al financiamiento externo y las barreras que hayan sufrido para acceder a él. Los resultados arrojan que existe una gran variedad de opciones a las cuales pueden acudir las empresas pero para todas se necesita la gestión del certificado MiPyme, asimismo, el escepticismo respecto a las altas tasas de interés y la documentación solicitada por las instituciones financieras hace que los empresarios prefieran mantenerse con recursos propios. A partir de ello se pudo concluir que las pymes familiares en estudio desconocen sobre las opciones que disponen en el mercado y sus características por lo que se propone incentivarlas a acudir a un asesor financiero para determinar la fuente de financiamiento externo más conveniente para cada empresa y ayudarlos a abandonar la actitud de rechazo hacia estas alternativas.

Palabras clave: Pymes familiares, fuentes de financiamiento, contexto de inestabilidad, supervivencia.

Abstract

Family SMEs in Argentina have different options to implement external financing within their organizations, however the background of studies carried out shows that there is a clear inclination towards choosing their own financing. In the context of instability that Argentina suffers in 2020, its own resources appear to be insufficient for its proper functioning, that is why this research work has the general objective of suggesting financing strategies for family SMEs belonging to the retail business of the city of Trelew, to promote their survival. A bibliographic analysis was carried out to identify different sources of financing at the national and provincial levels, and an interview with 13 SMEs to collect data on the importance they give to external financing and the barriers they have suffered to access it. The results show that there is a great variety of options to which companies can resort but for all the management of the MiPyme certificate is needed, likewise, skepticism regarding high interest rates and the documentation requested by financial institutions makes the entrepreneurs prefer to support themselves with their own resources. From this, it was possible to conclude that the family SMEs under study are unaware of the options available in the market and their characteristics, so it is proposed to encourage them to go to a financial advisor to determine the most convenient source of external financing for each company and help them to abandon the attitude of rejection towards these alternatives.

Keywords: Family SMEs, financing sources, instability context, survival.

Índice

Resumen.....	i
Abstract.....	ii
Introducción	1
Elementos teóricos esenciales.....	1
Antecedentes relevantes	12
Problema de investigación	13
Objetivo general	14
Objetivos específicos.....	14
Métodos.....	15
Diseño.....	15
Participantes	15
Instrumentos	16
Análisis de los datos.....	16
Resultados.....	17
Fuentes de financiamiento a nivel nacional y provincial disponibles.....	18
Análisis de los créditos ofrecidos por entidades bancarias	18
Características del certificado MiPyme.....	19
Importancia del financiamiento externo en la vida de las empresas entrevistadas	19
Respuestas de las entrevistas respecto a financiamiento interno y externo	20
Razones de la inaccesibilidad a las distintas fuentes de financiamiento.....	21
Discusión.....	22
Interpretación de los resultados obtenidos	22
Limitaciones y fortalezas detectadas.....	26
Conclusiones arribadas.....	27
Recomendaciones derivadas de los resultados de la investigación.....	29
Propuestas de futuras líneas de investigación	29
Referencias.....	30
Anexo I.....	I
Anexo II	V

Entrevista a “La feria de Fiore”	V
Entrevista a “Rotisería San Cayetano”	VI
Entrevista a “Frigorífico Trelew SRL”	VII

Introducción

Elementos teóricos esenciales

La República Argentina transita en la actualidad un contexto inflacionario y de volatilidad que afecta a toda su economía, esta situación se puede visualizar especialmente en las empresas. Además “la pandemia del COVID-19 y las respuestas del gobierno para enfrentarla provocaron un conjunto de circunstancias que alteraron sustancialmente el contexto sumamente crítico que ya experimentaba la economía argentina” (Ernst, C., & Mourelo, E. L., 2020).

En la mayoría de los países la importancia de las PyMEs se debe a que son el mayor generador de empleo de la economía y a su participación en los procesos productivos. El autor Devincenzi, A. (2017) señala que el 99,8% de las empresas argentinas se enmarcan bajo la categoría de PyMEs, mientras que el 0,2% restante corresponden a grandes compañías.

El Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación las define como una micro, pequeña o mediana empresa que realiza sus actividades en el país, en los sectores construcción, servicios, comercio, industria o minería, o agropecuario. En su página oficial, este organismo declara que actualmente existen un total de 1.066.351 de las cuales poco más de la mitad de ellas se encuentra debidamente registrada como tal.

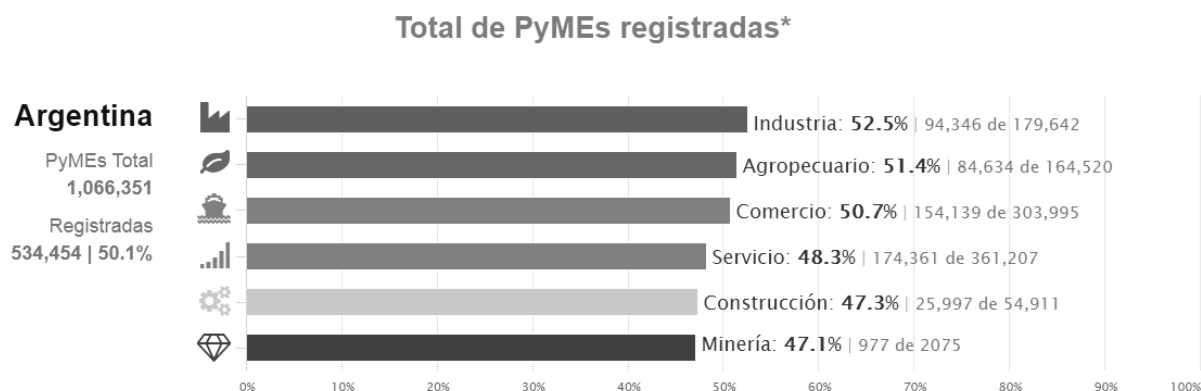


Figura N° 1. PyMEs registradas en todo el territorio de Argentina. Fuente. Página web oficial del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación

No obstante, el presente trabajo se enfoca en la provincia de Chubut y las empresas familiares que desarrollan sus actividades en esta provincia. Allí el total de pymes asciende a 13.035, de las cuales 6643 se encuentran registradas y el 51% se dedica a la actividad comercial.

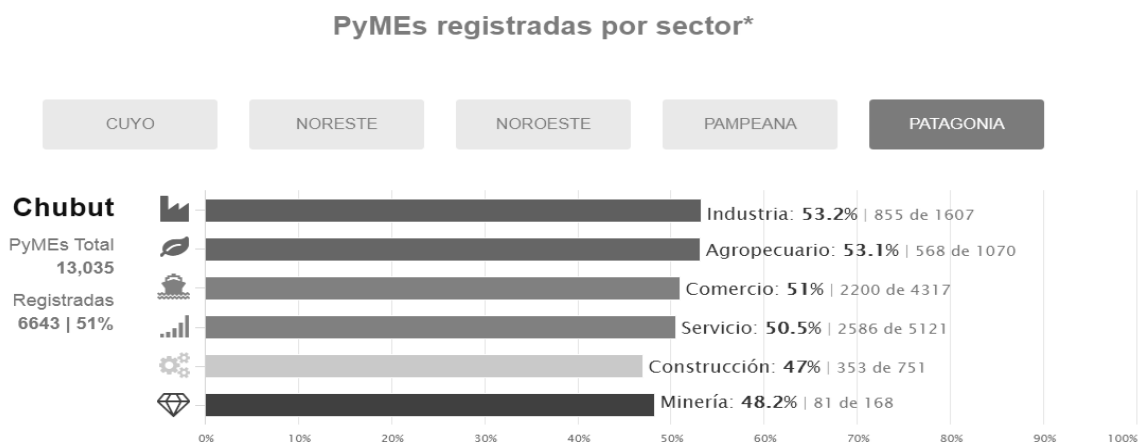


Figura N° 2. PyMEs registradas en la provincia de Chubut. Fuente. Página web oficial del Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación

Del total de empresas de la Figura N° 2, gran parte de ellas son pymes familiares. Al hablar de empresas familiares se hace referencia a “aquellas en las que la propiedad o el poder de decisión pertenecen, total o parcialmente, a un grupo de personas que son parientes consanguíneos o afines entre sí” (Domínguez, I. G., 2012).

Pero no cualquier empresa puede ser caracterizada como pyme. Para ser considerada como tal 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 su cantidad de empleados.

Con respecto a las actividades, como se hizo mención en párrafos anteriores, éstas se desagregan en construcción, servicios, comercio, industria o minería, y agropecuario. Asimismo, se dejan asentadas cuáles son aquellas que resultan excluidas y no serán consideradas micro, pequeñas ni medianas empresas. Entre ellas:

- Servicios de hogares privados que contratan servicio doméstico.
- Servicios de organizaciones y órganos extraterritoriales.
- Administración pública, defensa y seguridad social obligatoria.
- Servicios relacionados con juegos de azar y apuestas.

- Los socios de sociedades/ directores que no ejerzan una actividad independiente.

Otra condición para registrarse es el personal ocupado. Si bien no hay límite mínimo para conformarla, es decir que una sola persona puede hacerlo, sí existe un máximo. Esto depende de la actividad llevada a cabo por la empresa y se expone en el cuadro precedente.

Tabla N° 1

Personal máximo ocupado por categoría.

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. Página web del Ministerio de Desarrollo Productivo.

Por último se encuentra el límite en el total de ventas anuales. Se entiende por tal al valor que surja del promedio de los últimos 3 ejercicios comerciales o fiscales. Del valor que surja se excluye el IVA, el/los impuesto/s interno/s que pudiera/n corresponder y se deduce hasta el 75 % del monto de las exportaciones. Podrán registrarse siempre que sus valores de ventas totales anuales no superen los topes establecidos en el siguiente cuadro:

Tabla N° 2

Límite de ventas totales anuales por categoría.

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. Página web del Ministerio de Desarrollo Productivo.

La importancia de realizar la inscripción en este registro especial del estado nacional radica en las facilidades que ofrecen a estas empresas, ya que mediante la acreditación de este certificado pueden acceder a beneficios impositivos y a programas de asistencia para su empresa.

Entre los beneficios mencionados se destacan los avales para acceder a créditos para las siguientes operaciones:

- ✓ Créditos con entidades financieras comprendidas en la ley 21.526, fintech, organismos internacionales y entidades públicas.
- ✓ Descuento de cheques de pago diferido.
- ✓ Activos de fideicomiso financiero.
- ✓ Obligaciones negociables - ON PyME.
- ✓ Valores a corto plazo registrados por la CNV.
- ✓ Futuros y Opciones.
- ✓ Leasing.
- ✓ Descuento de Pagaré Bursátil negociados en Bolsa de Comercio y Mercado de Valores.
- ✓ Financiamientos otorgados mediante tarjetas de Crédito.
- ✓ Operaciones de compra/venta y/o locaciones de bienes o servicios.
- ✓ Obligaciones de hacer; licitaciones públicas.
- ✓ Planes de Facilidades otorgados por AFIP.

Estas facilidades y fuentes de financiamiento estatal poseen una gran significancia en la vida de la empresa, porque les permiten obtener los recursos financieros necesarios para poder llevar a cabo sus actividades. Además, les permiten poder mantener su estructura financiera y obtener los recursos para realizar inversiones rentables.

Durante el mes de Noviembre de 2020 el gobierno nacional agregó a estos beneficios preexistentes un Plan de Reactivación e Inclusión Financiera para PyMEs con financiamiento por 57.500 millones de pesos como herramienta para apalear la crisis económica que transita el país. Cuenta con cuatro líneas de financiamiento destinadas a la inversión productiva de proyectos de mediano y largo plazo pero se limita a los sectores industrial, agroindustrial y de servicios. Es decir, que discrimina al rubro comercial. Este financiamiento no contará con intervención bancaria,

y otorgará créditos del Ministerio de Desarrollo vía FONDEP para financiar proyectos que generen valor agregado en pymes y cooperativas que no suelen ser sujetos de crédito.

Asimismo, también deben ser mencionados los créditos del programa ATP los cuales son créditos a tasa subsidiada para empresas con una financiación igual al 120% de un salario mínimo, vital y móvil por trabajador de la empresa. Todos estos esfuerzos por parte de la nación surgen para intentar que las empresas sobrevivan a la crisis actual.

La fundación Observatorio Pyme (2020) realizó una investigación acerca del grado de operatividad de las pequeñas y medianas empresas y el porcentaje de actividad que tienen los trabajadores de las mismas. Los datos recogidos se presentan en el siguiente gráfico.



Figura N° 3. Coronavirus: Impacto sobre las Pymes, producción y empleo - 6to relevamiento. Fuente. Fundación Observatorio PyME (2020).

Al visualizar el gráfico precedente se denota el nivel de urgencia de este tipo de empresas en la actual pandemia. Solo la mitad de las pymes se encuentran activas y de ellas solo un 30% del personal está en actividad. Sin embargo, los empresarios deben seguir haciendo frente a sus obligaciones como son el pago de sueldos, alquileres, facturas de luz, pago de impuestos y demás gastos fijos y variables correspondientes al giro normal de cada establecimiento. Cabe señalar que muchas actividades se vieron obligadas a detenerse y cerrar por un periodo de tiempo en el primer semestre del año 2020 por la cuarentena obligatoria y gran porcentaje de ellas aún no han logrado

retornar el ritmo de antes, por lo tanto, los ingresos por ventas son bajos y las organizaciones no pueden afrontar todos sus costos con financiamiento propio autogenerado.

No obstante, el financiamiento por parte del estado no es la única opción a la cual pueden recurrir las pymes, existen cantidad de instituciones privadas que brindan este servicio.

En Chubut la entidad bancaria más elegida por las organizaciones para realizar sus operaciones es el Banco de Chubut. Las líneas de crédito destacadas son las siguientes:

- Chubut Leasing. Es una línea de financiación para adquirir bienes muebles e inmuebles. Esta consiste en un contrato de alquiler de equipos mobiliarios (por ejemplo, vehículos) e inmobiliarios (por ejemplo, oficinas) por parte de una empresa especializada, la que de inmediato se lo alquila a un cliente que se compromete a comprarlo en la fecha de término del contrato. Su monto mínimo es de \$60.000 y el máximo es de \$3.000.000

Con respecto a las tasas que se aplican, éstas se detallan en el cuadro precedente:

Tabla N° 3

Tasas aplicables a Chubut Leasing.

Operaciones de Leasing - Sector privado, Bienes Inmuebles:
TNA: 40.00% - TEA: 48.23% - TEM: 3.29% - **CFT(e): 67.31%**

TASA VARIABLE -

Operaciones de Leasing - Sector privado, Bienes Muebles:
TNA: 40.00% - TEA: 48.23% - TEM: 3.29% - **CFT(e): 67.92%**

TASA VARIABLE -

Datos válidos al 18/09/2020

Fuente. Página web del Banco de Chubut. Recuperado de <https://www.bancochubut.com.ar/producto/empresa/chubut-leasing>

- Pago de aguinaldo. Esta línea ofrece el otorgamiento de financiamiento para el pago de aguinaldos, como así también cargas y aportes relacionados al mismo.

El monto máximo de asistencia será hasta el 100% de la nómina a pagar, tomando los montos netos a percibir por cada empleado.

El plazo estipulado para la devolución de este crédito es de 150 días como máximo y se le da la opción a la empresa de realizar pagos mensuales con sistema de amortización alemán.

La tasa aplicada se detalla a continuación:

Tabla N° 4

Tasas aplicables a Pago de Aguinaldo.

<p>Línea de Crédito Aguinaldo - destino 1: TNA: 42.00% - TEA: 51.12% - TEM: 3.45% - CFT(e): 89.03% TASA VARIABLE - (CUANDO ACREDITEN HABERES A SUS EMPLEADOS POR INTERMEDIO DEL BANCO DEL CHUBUT S.A.)</p>
<p>Línea de Crédito Aguinaldo - destino 2: TNA: 45.00% - TEA: 55.56% - TEM: 3.70% - CFT(e): 95.75% TASA VARIABLE - (CUANDO NO ACREDITEN HABERES A SUS EMPLEADOS POR INTERMEDIO DEL BANCO DEL CHUBUT S.A.)</p>

Datos válidos al 18/09/2020

Fuente. Página web del Banco de Chubut. Recuperado de <https://www.bancochubut.com.ar/producto/empresa/pago-de-aguinaldo>

- Préstamos prendarios. El objetivo de éste es brindar financiación de hasta un 75% para la compra de utilitarios en el caso de personas jurídicas, y con un plazo de hasta 60 cuotas.

Tabla N° 5

Tasas aplicables a Préstamos prendarios.

<p>Préstamos prendarios para la adquisición de vehículos nuevos o usados para uso privado o comercial: TNA: 40.00% - TEA: 48.21% - TEM: 3.33% - CFT(n): 60.72% - CFT(e): 80.44% TASA FIJA - (PRÉSTAMOS PRENDARIOS)</p>
<p>Préstamos prendarios para la adquisición de vehículos nuevos o usados para uso privado o comercial: TNA: 40.00% - TEA: 48.23% - TEM: 3.33% - CFT(e): 65.23% TASA FIJA - (PRESTAMOS DE INVERSION)</p>

Datos válidos al 18/09/2020

Fuente. Página web del Banco de Chubut. Recuperado de <https://www.bancochubut.com.ar/producto/empresa/prestamos-prendarios>

- Préstamos emergencia COVID-19. Esta nueva línea de créditos ha surgido debido al contexto de pandemia que atraviesa el país. Está dirigido a empresas MIPYMES con o sin acreditación de haberes en el mismo banco. Se divide en 6 grandes grupos:
 1. Pago de haberes y capital de trabajo con AVAL FOGAR.

2. Pago de haberes y capital de trabajo con AVAL FOGAR PLUS.
3. Pago de haberes y capital de trabajo.
4. Compra de cheques de pago diferido.
5. Pago de haberes y capital de trabajo para pequeños comerciantes.
6. Línea a Tasa Cero AFIP.

En la tabla N° 6 se detallan las tasas aplicadas a cada línea.

Tabla N° 6

Tasas aplicables a Préstamos de emergencia COVID-19.

COMPRA DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO EMERGENCIA SANITARIA COVID'19 - Hasta 180días:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 35.65%**
TASA FIJA - (CON ACREDITACIÓN DE HABERES - HASTA 180 DÍAS)

COMPRA DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO EMERGENCIA SANITARIA COVID'19 - Hasta 180días:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 36.29%**
TASA FIJA - (SIN ACREDITACIÓN DE HABERES - HASTA 180 DÍAS)

COMPRA DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO EMERGENCIA SANITARIA COVID'19 - Hasta 30 días:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 45.49%**
TASA FIJA - (SIN ACREDITACIÓN DE HABERES - HASTA 30 DÍAS)

COMPRA DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO EMERGENCIA SANITARIA COVID'19 - Hasta 30días:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 41.88%**
TASA FIJA - (CON ACREDITACIÓN DE HABERES - HASTA 30 DÍAS)

COMPRA DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO EMERGENCIA SANITARIA COVID'19 - Hasta 90días:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 37.74%**
TASA FIJA - (CON ACREDITACIÓN DE HABERES - HASTA 90 DÍAS)

COMPRA DE CHEQUES DE PAGO DIFERIDO EMERGENCIA SANITARIA COVID'19 - Hasta 90días:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 38.96%**
TASA FIJA - (SIN ACREDITACIÓN DE HABERES - HASTA 90 DÍAS)

PRÉSTAMOS HABERES PARA EMERGENCIA SANITARIA COVID'19:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 34.08%**
TASA FIJA - (SOLA FIRMA - HIPOTECARIOS - PRENDARIOS - 365 DÍAS)

PRÉSTAMOS MiPyME PLUS - COM. "A" 7006:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 34.08%**
TASA FIJA -

Préstamos para Emergencia Sanitaria COVID'19/FOGAR:
TNA: 24.00% - TEA: 26.83% - TEM: 1.97% - **CFT(e): 34.08%**
TASA FIJA -

Datos válidos al 18/09/2020

Fuente. Página web del Banco de Chubut. Recuperado de <https://www.bancochubut.com.ar/producto/empresa/prestamos-emergencia-covid-19>

Asimismo, los empresarios pueden optar por fuentes de financiamiento de otros bancos y también de otro tipo de entidades.

En Bozzi, S. O. (2014) se explica que una buena gestión financiera es la herramienta clave para la sustentabilidad de una empresa. Señala también que ésta consiste en administrar los recursos que se tienen para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos de funcionamiento. Entonces las decisiones que toman las empresas en cuanto a recurrir una fuente de financiamiento u otra no deben ser tomadas a la ligera, ya que cumple un rol fundamental en la vida de la misma, más aún en el contexto de inestabilidad del país.

Siguiendo con lo anterior, Carbó-Valverde, Rodríguez-Fernández, and Udell (2016) destacan en su libro la importancia de tener en cuenta la forma de financiación según la que sea más beneficiosa para el negocio considerando los costos, plazos y otras condiciones contractuales, las condiciones fiscales y la estructura financiera de la empresa. Es así, que se necesita realizar un relevamiento de todas las fuentes externas disponibles en el mercado, comparar sus tasas y requisitos de accesibilidad y demás para determinar su conveniencia.

En los párrafos anteriores se hace hincapié en la importancia de las pymes para la economía de un país y la envergadura que tiene la financiación en la vida de las mismas, sin embargo en un estudio realizado en el año 2018 acerca de los temas que más preocupan a este sector el 76% de los entrevistados manifestó las dificultades que tienen para su acceso.

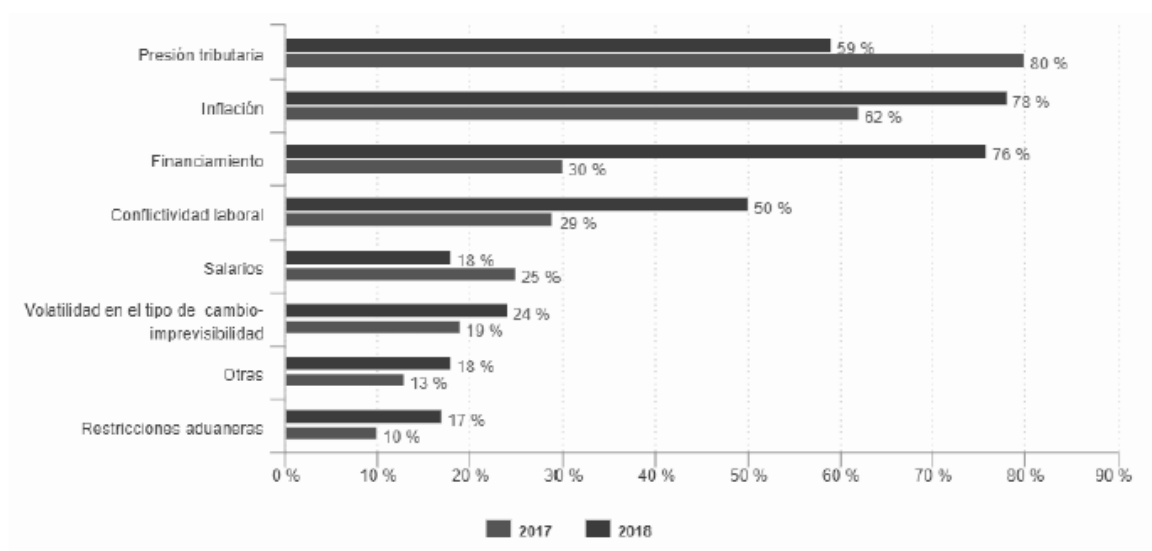


Figura 4. ¿Cuáles son los temas que más le preocupan a las Pymes? Fuente. PWC (2019).

Claramente uno de los problemas radica en las dificultades de acceso a financiamiento externo, es decir, las limitaciones que sufren las pymes. Por otro lado se encuentra el desconocimiento de fuentes alternativas porque estas empresas suelen recaer en el financiamiento propio o la bancarización. Con esto no se pretende afirmar que el crédito bancario sea algo desfavorable y poco recomendable para las empresas, sino que, se deberían evaluar también otras opciones para poder hacer una comparación y escoger aquella que más se adecue a las necesidades empresariales.

Una de estas alternativas es el denominado Factoring, el cual “consiste en la venta al contado de las cuentas por cobrar de una empresa a una Institución Financiera, llamada Factor, por lo general, participan empresas de factoraje de larga trayectoria, así como bancos y/o instituciones financieras” (Pastrana Triana, O. A., 2015). Esta forma tan poco conocida en la actualidad en Argentina es muy implementada en países como España, México, Chile y Brasil. Mediante la celebración del contrato el Factor asume el riesgo de incumplimiento de las obligaciones. En pocas palabras el procedimiento cuando se factoriza es transferir al Factor las cuentas por cobrar y éstas dejan de figurar en los estados contables de la empresa que las cede.

Otra alternativa poco conocida es el Crowdfunding, y ha surgido para “responder a los retos de un mercado de la financiación que atraviesa una grave y profunda crisis y una sociedad que cuestiona los pilares sobre los que se venía sosteniendo el sistema de producción, creación y distribución tradicionales” (De las Heras Ballell, R., 2013). Esta palabra en inglés significa recaudación de fondos y se implementa mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red con motivo de obtener los recursos y financiar proyectos. Suele utilizarse Internet como plataforma.

Existen distintas categorías de crowdfunding:

- ✓ De inversión o capital: Se invierte en un proyecto a cambio de participaciones.
- ✓ De préstamos: Se realizan préstamos de dinero a cambio de que le devuelvan lo prestado, más intereses determinados.
- ✓ De recompensas: Se realizan aportes a cambio de recibir un producto o servicio de su interés.

- ✓ De donaciones: Consiste en donaciones a causas que le interesan a los aportantes. Esta fuente de financiamiento permite financiar distintos tipos de proyectos como, por ejemplo:
 - Proyectos culturales: libros, discos musicales, películas, series, documentales, etc.
 - Sociales: proyectos de asociaciones, fundaciones u ONG.
 - Empresariales: pymes, artesanos, nuevos productos y servicios.
 - Educativos: investigaciones, proyectos de fin de carrera, etc.
 - Deportivos: deportistas individuales, instituciones.

Las obligaciones negociables, son definidas por Montanaro S. (2012) como una herramienta de financiación a través de la cual las Pymes pueden acceder al crédito sin la intermediación de entidades financieras, pudiendo lograr así un costo menor de financiamiento. En resumidas cuentas, se trata de títulos de deuda mediante los cuales las pymes obtienen un préstamo a restituir, lo que se traduce en su pasivo.

Por último, el Confirming o también denominado confirmación de pagos. Según SÁNCHEZ ORTEGA, L. A. U. R. A. (2019), esta opción nace como fuente de financiación en la que un empresario encomienda a otro el pago de sus deudas a proveedores. En éste intervienen tres sujetos: el cliente que contrata el servicio, la entidad que lo presta a cambio de una retribución y el beneficiario.

Los cinco tipos de Confirming más utilizados son:

- Confirming con anticipo de crédito: La entidad puede adelantar la cantidad que figure en las facturas. Sin embargo, al disponer de ese dinero antes de que lo abonen los clientes, se debe pagar un interés, previamente pactado.
- Confirming sin anticipo de crédito: Se debe esperar al vencimiento del crédito para cobrar la factura al tiempo que se haya pactado con el cliente
- Confirming con o sin recurso: No se contrae responsabilidad ante la falta de pago por parte de los clientes.
- Confirming de financiación: El banco permite a los clientes pagar más tarde del plazo pactado pero con intereses.
- Confirming de inversión. Sucede cuando los clientes abonan las facturas antes del tiempo pactado y reciben un descuento.

Dar a conocer a las pymes argentinas estos y otros tipos de financiamiento alternativo podría brindarles un amplio abanico de posibilidades nuevas para dejar de recurrir en demasía en financiamiento propio o bancario. El problema con estos últimos es que los contribuyentes y las personas en general no suelen detenerse a analizar las tasas más bajas y demás características. Por el contrario, gracias al desconocimiento general sobre estos temas y en ocasiones también por la urgencia con la cual necesitan el dinero, recurren a aquel en el cual ya tienen una cuenta abierta. Esto provoca que tengan que adecuarse a lo que se les ofrece la institución a la que concurren e ignorar completamente lo que ofrecen otras.

Antecedentes relevantes

En noviembre del año 2015 se realizó un trabajo de investigación para un postgrado de la Universidad de Buenos Aires en el cuál se estudiaron los tipos de financiamientos público y privado para el sector pyme en la Argentina. Entre ellos el financiamiento bancario, mercado de capitales, fideicomisos financieros, y en el ámbito público programas de crédito, de financiamiento temprano y programas de capital emprendedor. En este trabajo una de sus conclusiones destacadas es que “en un contexto macro-político inestable caracterizado por alta volatilidad, puede haber firmas que hayan elegido voluntariamente asumir bajos niveles de deuda dentro de tácticas de pecking order en el marco de sus estrategias de supervivencia” (Rojas, J., 2015). Es decir que, las pymes deciden no recurrir a financiamiento alguno en un contexto de inestabilidad debido a que lo consideran un riesgo demasiado alto para asumir.

Por otro lado, en una investigación más reciente llevada a cabo en el año 2019 mediante encuestas, con una muestra de 779 pymes argentinas, la autora explica que “se demuestra que la principal fuente de financiamiento externo para financiar el capital de trabajo, es mediante crédito comercial y anticipo de clientes, seguido por los recursos bancarios” (Mouliá, T., 2019). Asimismo, también menciona que para hacer frente a las necesidades de corto plazo tienden a recurrir a los adelantos de clientes y crédito comercial debido a la mayor accesibilidad que estos tienen, aunque el costo financiero sea mayor en función del plazo de financiamiento que se obtiene.

Los antecedentes citados resultan de gran importancia para esta investigación debido a que brindan un primer acercamiento sobre las opciones de financiamiento más aplicadas por las pequeñas y medianas empresas del país y sirven como guía y dirección para este trabajo.

Problema de investigación

Argentina se encuentra atravesando por un contexto inflacionario y de volatilidad desde hace varios años y esta situación afecta a toda la economía del país. En la provincia de Chubut, existe una gran cantidad de comercios minoristas que se encuentran luchando por su supervivencia en la actualidad. En la localidad de Trelew estas empresas son, en su mayoría, pequeños emprendimientos que fueron fundados y son conducidos por miembros de una familia, es decir, son pymes familiares.

La necesidad de financiamiento de las empresas comienza desde su nacimiento, ya que es necesario al menos una financiación propia al principio para iniciar el negocio. Pero esta necesidad no se agota allí sino que se repite durante toda la vida de la misma. No obstante, el problema radica en la dificultad que tienen los empresarios para acceder a estas herramientas tan importantes para continuar con sus actividades.

Los impedimentos abarcan por un lado el desconocimiento de fuentes alternativas de financiación (por ejemplo el leasing, crowdfunding, entre otros), la desconfianza y escepticismo acerca de las facilidades de pago que ofrecen bancos o el estado, y la resistencia a acceder a algún tipo de préstamo para subsistir.

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. Sin embargo debido a la actual pandemia y crisis económica de Argentina, la tasa de mortalidad de este tipo de empresas se ha incrementado notablemente. El haber detenido sus actividades durante algunos meses del año 2020 produjo una caída significativa de sus ingresos y ya no pueden valerse de capital propio autogenerado para cubrir sus gastos. Además, las empresas deben continuar con el pago de sueldos, servicios y alquileres por más que no se encuentren completamente en actividad, lo cual empeora su situación.

En este trabajo se realiza un estudio de las fuentes de financiamiento existentes y la visión que tienen los empresarios sobre ellas para poder brindarles un asesoramiento vital sobre las estrategias que pueden implementar en sus empresas y, de esta forma, poder prevalecer en el contexto macroeconómico actual. Por otro lado, también se analizan aquellas barreras que enfrentan al intentar acceder al financiamiento externo con motivo de buscar una posible solución a corto o mediano plazo.

Objetivo general

Sugerir estrategias de financiamiento para las pymes familiares pertenecientes al rubro comercial minorista de la ciudad de Trelew, con motivo de fomentar su supervivencia en el contexto económico actual.

Objetivos específicos

- Identificar distintas fuentes de financiamiento a nivel nacional y provincial.
- Analizar la importancia que ha tenido el financiamiento externo en cada empresa desde la perspectiva de sus propietarios.
- Determinar cuáles son las razones de la inaccesibilidad que sufren las pymes respecto de las fuentes de financiamiento.

Métodos

Diseño

El alcance de la presente investigación fue de tipo descriptivo ya que se tomaron pymes familiares vivas y muertas en la actualidad para realizar un estudio de sus características, su contexto y demás situaciones, para lograr describir la tendencia que éstas tienen respecto a la implementación o no de estrategias de financiamiento interno y externo.

El enfoque planteado es cualitativo, debido a que el fenómeno se ha estudiado desde las experiencias de los propios participantes, quienes son propietarios de las empresas que formaron parte de la muestra en estudio, y las preguntas de indagación realizadas fueron respondidas desde su subjetividad y vivencias personales. El diseño es no experimental, es decir, que no se manipulan de forma deliberada las variables en estudio, sino que se observan los fenómenos en su estado natural para luego realizar un análisis a partir de ellos y sacar conclusiones. Según el criterio temporal, dentro de los diseños no experimentales éste es de tipo transversal porque la recolección de datos se realizó en un único momento durante el transcurso del mes de septiembre del año 2020.

Participantes

La población de esta investigación fueron las pymes familiares pertenecientes al rubro comercial minorista de la ciudad de Trelew. Asimismo, se han tomado como muestra representativa trece empresas con similares características. Dado que en el contexto económico actual se ha producido la finalización definitiva de actividades de gran parte de la población, se decidió involucrar en la muestra empresas vivas y muertas, con motivo de aportar mayor riqueza al presente trabajo. Es así, que diez de las empresas continúan trabajando y las tres restantes han cesado definitivamente sus actividades.

El muestreo ha sido no probabilístico por conveniencia, voluntario, es decir que, apenas se obtuvo un caso que se pueda utilizar, fue utilizado, siempre y cuando cumpla con las características necesarias para esta investigación. Debido a la situación actual de pandemia que atraviesa Argentina, solo se han relevado y analizado trece casos, además, se considera que esa muestra es representativa.

Instrumentos

En primer lugar se utilizó una grilla de análisis para poder realizar un análisis de contenido de algunas opciones de financiamiento ofrecidas por tres entidades bancarias de la localidad y de las facilidades que brinda el estado nacional mediante los beneficios del certificado MiPyme.

Luego se informó a los participantes que forman parte de la muestra acerca de los objetivos, el alcance y la utilización de la información que se les solicita y se firmaron los consentimientos donde consta la confidencialidad de los datos brindados por el entrevistado, tanto personales como de su empresa. Además se les informó que se grabarían las entrevistas pero que al finalizar el proceso de investigación, una vez transcriptas, se destruirían y que en cualquier momento del proceso podían optar por salir de la misma.

Para relevar la información necesaria se llevaron a cabo entrevistas abiertas no estructuradas. Se consideró que de esta forma cada participante puede expresarse y brindar una visión sobre su contexto y su situación en particular. Se han elaborado dos entrevistas, una para empresas vivas y otra para empresas muertas. Los modelos de dichas entrevistas se encuentran en el Anexo II de este trabajo.

Análisis de los datos

Se realizó una búsqueda bibliográfica vía internet acerca de las posibilidades de financiamiento existentes en Argentina para las pymes en la actualidad para poder guiar correctamente las entrevistas. Una vez obtenido este conocimiento implementando la grilla de análisis, se volcaron los datos recabados en un cuadro de doble entrada a fin de poder elaborar con posterioridad un breve informe acerca de la conveniencia o no de acceder a estas líneas crediticias.

Por otro lado, los datos que se obtuvieron de las entrevistas fueron trasladados a un archivo con formato Word para luego ser procesados e interpretados en gráficos teniendo en consideración los parámetros de accesibilidad a financiación y estrategias implementadas. Finalizado lo anterior, se buscó dar respuesta a los objetivos específicos establecidos en base a las conclusiones que se obtuvieron como resultado.

Resultados

En el presente apartado se exponen los resultados obtenidos en base a la implementación del análisis de contenido de las distintas fuentes de financiamiento consideradas como relevantes para las pymes familiares de la ciudad de Trelew. Asimismo también se detallan aquellos conocimientos que surgieron como fruto de la realización de entrevistas abiertas a un total de trece empresas.

Con motivo de contextualizar a estos participantes, se detallan a continuación algunas características de los mismos.

Tabla N° 7

Empresas pymes familiares entrevistadas.

N°	Nombre de fantasía	Rubro	Actividad	Estado	Dirección	Cantidad de empleados	Antigüedad
1	"Alicia" mini mercado	Comercial	Mini mercado	Viva	Totalmente familiar	Menor a 10	16 años
2	Boutique de la carne	Comercial	Carnicería	Viva	Totalmente familiar	Menor a 10	1 año
3	Dislac Trelew SRL	Comercial	Distribuidora	Viva	Totalmente familiar	Menor a 10	31 años
4	La Marca SRL	Comercial	Distribuidora	Viva	Totalmente familiar	Menor a 10	10 años
5	Mercado San Martín II	Comercial	Carnicería, verdulería, fiambrería	Viva	Totalmente familiar	10	14 años
6	Pizza Manía	Comercial	Pizzería	Viva	Totalmente familiar	Menor a 10	5 años
7	La feria de Fiore	Comercial	Venta de productos varios	Viva	Totalmente familiar	Menor a 10	9 años
8	Rotisería San Cayetano	Comercial	Rotisería	Viva	Totalmente familiar	Menor a 10	11 años
9	Frigorífico Trelew SRL	Comercial	Frigorífico	Viva	Totalmente familiar	Mayor a 80	30 años
10	Pollería La económica	Comercial	Pollería	Viva	Totalmente familiar	Menor a 10	10 años
11	Leoyan	Comercial	Autoservicio	Muerta	Totalmente familiar	Menor a 10	7 años
12	Valeria	Comercial	Pollería y fiambrería	Muerta	Totalmente familiar	Menor a 10	5 años
13	Kiosco Miguel Angel	Comercial	Kiosco	Muerta	Totalmente familiar	Menor a 10	17 años

Fuente: Elaboración propia.

Finalizada la caracterización anterior, se procede a la revisión de cada objetivo específico planteado para este trabajo.

Fuentes de financiamiento a nivel nacional y provincial disponibles

Al comenzar este análisis cabe destacar que las líneas de crédito brindadas por el Banco de Chubut no han sido contempladas aquí ya que fueron desglosadas e interpretadas con anterioridad en el capítulo introductorio haciendo referencia a elementos teóricos esenciales. Asimismo, la acción de examinar la totalidad de las instituciones financieras existentes resultó demasiado amplio considerando la longitud esperada para este TFG. Por esta razón, fueron evaluados los préstamos a pymes que ofrecen las 3 entidades bancarias predominantes en la localidad:

Tabla N° 8

Análisis de los créditos ofrecidos por entidades bancarias

	Banco de la Nación Argentina	Banco Francés	Banco Santander Río
Tasa de financiación	Tasa Efectiva Mensual (TEM): 2,84% Tasa Nominal Anual (TNA): 34,56%	TNA 24%	TNA 45%
Características de los principales préstamos a pymes	Línea Pyme Nación. Ofrece créditos bancarios dependiendo de 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.	Sistema francés, alemán o bulltet dependiendo de la línea de crédito por la que opte la Pyme. Acreditación en 24hs.
Requisitos	Contar con una cuenta corriente de este banco y presentar la documentación requerida en la página web. Además de esto debe acreditar ser una pyme.	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.	Presentación de constancia de inscripción en AFIP, DNI de accionistas, estatuto, último balance, entre otros. Estos requisitos varían dependiendo de la pyme.

Fuente: Elaboración propia.

No obstante, el financiamiento bancario no es la única opción con la que cuentan las pymes. Desde el estado nacional se impulsó la creación del denominado “Certificado MiPyme”. Este es un documento que emite el Ministerio de Desarrollo Productivo, y acredita la condición de pyme de la empresa ante diferentes organismos tanto públicos como privados. Contar con este instrumento les permite acceder a financiamiento, beneficios impositivos y programas de asistencia.

Tabla N° 9

Características del certificado MiPyme

Denominación	Tipo de beneficio	Requisitos	Facilidades de financiación
Certificado "MiPyme"	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.

En la tabla N° 9 se detallan los financiamientos brindados por el Ministerio de Producción y Trabajo de la Nación, dentro de los programas de fomento para el crecimiento de las PYMES. Cabe destacar, que para este análisis del certificado solo se tienen en cuenta las facilidades de financiación que ofrece. Sin embargo, existen también otros beneficios en materia impositiva.

Importancia del financiamiento externo en la vida de las empresas entrevistadas

Con motivo de estudiar este punto, se indagó respecto a la experiencia de cada empresa en materia de financiación de sus actividades. Es así, que la relevancia que hayan tenido las fuentes de financiamiento utilizadas se expone en base a la subjetividad de las respuestas de cada entrevistado y no en base a las consideraciones particulares propias de la autora de este trabajo de graduación.

Tabla N° 10

Respuestas de las entrevistas respecto a financiamiento interno y externo

Pyme N°	Prefiere financiamiento interno	Considera que es suficiente financiarse con recursos propios	Reconoce la importancia del financiamiento externo	Recurrió a financiamiento bancario	Recurrió a financiamiento de proveedores	Recurrió a financiamiento del estado
1	Si	Si	No	No	No	No
2	Si	No	Si	No	No	No
3	Si	Si	Si	Si	Si	No
4	Si	Si	No	No	No	No
5	Si	Si	No	No	No	No
6	Si	Si	No	No	Si	No
7	Si	No	Si	Si	Si	No
8	Si	No	Si	No	No	No
9	Si	No	Si	Si	Si	Si
10	Si	No	Si	No	No	No
11	Si	No	No	No	Si	No
12	Si	No	Si	No	Si	No
13	Si	No	Sí	No	Si	No

Fuente: Elaboración propia.

De la muestra de trece empresas en unanimidad han remarcado la importancia del financiamiento propio (interno) para poder continuar con el desarrollo normal de sus actividades. Sin embargo, al intentar consultarles acerca del financiamiento externo nueve empresas manifestaron no haberlo hecho, seis de las cuales se niegan rotundamente a esta fuente debido a que remarcan que, aunque les cuesta en demasía, prefieren mantenerse con recursos propios autogenerados en vez de recurrir a alguna entidad financiera.

Las empresas 7 y 10 remarcaron que han intentado recurrir a préstamos bancarios pero no se los han otorgado por no cumplir con los requisitos necesarios. La empresa número 12, ante una situación similar respecto a problemas con la documentación a presentar, decidió cerrar ya que el financiamiento propio no le fue suficiente.

Por su parte, la pyme 9 recurre a la cuenta corriente de proveedores a plazos no mayores a 30 días, financiamiento propio y ha accedido también a préstamos bancarios. Además en una oportunidad realizó un contrato de Leasing para la compra de un rodado. Estas estrategias le han sido útiles para continuar trabajando independientemente del contexto del país. Como dato

adicional, ésta es la empresa de mayor tamaño y cantidad de empleados de las entrevistadas. Los dos emprendimientos restantes han mencionado a los préstamos bancarios y familiares como estrategias de financiación.

Razones de la inaccesibilidad a las distintas fuentes de financiamiento

Las respuestas a este interrogante han sido dispares. Por un lado, las empresas 2 y 13 manifestaron desconocer las fuentes existentes y la capacidad que tienen, o no, de acceder a ellos. Por otro lado, las pymes 1, 3, 4, 5, 8 y 11 dijeron estar en desacuerdo con el hecho de implementar financiamiento externo. Las 3, 4 y 5 añadieron que la razón se debe a las altas tasas de interés de los bancos que los desalientan, y sostuvieron que es mejor mantener la actual estructura, tratando de manejarse con los ingresos propios.

Las empresas restantes intentaron acceder a préstamos bancarios e instituciones financieras pero han tenido inconvenientes referidos a documentación a presentar, situación crediticia, antigüedad de los emprendimientos, entre otros, que han imposibilitado la obtención de las facilidades tramitadas.

Tabla N° 11

Razones de inaccesibilidad expuestas

Pyme N°	Por desconocimiento	Por los requisitos para su acceso	Por las altas tasas de interés	No quiere acceder a financiamiento externo	No ha tenido problemas para acceder
1				X	
2	X				
3			X	X	
4			X	X	
5			X	X	
6		X			
7		X			
8				X	
9					X
10		X	X		
11				X	
12		X	X		
13	X	X	X		

Fuente: Elaboración propia.

Discusión

Este trabajo de investigación tiene como guía y objetivo general fomentar la supervivencia de las pymes minoristas de la ciudad de Trelew, en el año 2020 y los siguientes, mediante la sugerencia de estrategias de financiamiento que puedan aplicar a sus empresas. Se ha partido de la hipótesis de que, mediante la identificación de las fuentes de financiación disponibles y el análisis de la importancia que los empresarios le den a la temática, podrían surgir elementos que puedan colaborar con la finalidad de mejorar el desarrollo de estas empresas, y se ha tenido en cuenta el contexto de inestabilidad económica que vive la Argentina en los últimos meses. Asimismo, se toma en consideración que el acceso al financiamiento de las pequeñas y medianas empresas es una problemática que lleva al cierre a un número significativo de ellas, y a otras no les permite crecer y/o consolidarse.

Interpretación de los resultados obtenidos

En cuanto a las distintas fuentes de financiamiento a nivel nacional y provincial, como es de público conocimiento, éstas abarcan a empresas privadas, entidades públicas, e incluso negocios clandestinos de préstamos. Es por esta razón que, al disponer de un acotado tiempo para la realización de esta investigación, se tomaron como guías a las tres entidades bancarias preponderantes y al financiamiento externo del gobierno nacional. Asimismo, al comienzo de este trabajo también se expuso a la institución provincial llamada Banco de Chubut.

El banco con la tasa de interés más baja, tomando en consideración la tasa nominal anual que figura en su página web en el mes de noviembre del año 2020, es el Banco Francés, siendo de un 24%. La diferencia con las tasas de las otras dos entidades analizadas es abismal, la del Banco Nación sorprendentemente es un 12,56% más alta y la del Banco Santander Río la excede en un 21%. Teniendo en miras que uno de los factores condicionantes de que una empresa recurra o no a una financiación es su tasa de interés, queda clara cuál sería la opción más viable de estas tres para las pymes. Sin embargo, en ocasiones los empresarios no realizan comparaciones como éstas y recurren al banco donde ya son clientes.

Las características de los préstamos varían en cada entidad, por ejemplo los montos, los sistemas de amortización de deuda y plazos. Las tres líneas de crédito analizadas son

exclusivamente para pymes y tienen como condicionante para la suma a solicitar, el análisis del perfil crediticio de quien lo tramite. El banco Francés ofrece la posibilidad de comenzar a pagar la primera cuota a partir del cuarto mes lo cual resulta positivo, sin embargo el plazo de devolución es más corto, ya que tiene un máximo de 9 meses en esta línea analizada. Por su parte el Nación permite establecer vencimientos según el giro comercial del negocio, lo cual resulta aún más conveniente. El Santander también expone el atractivo de su propuesta al ofrecer una acreditación en 24 horas y la posibilidad entre escoger una amortización de deuda por sistema francés o alemán. Es así, que se debe examinar cuales son las necesidades de cada pyme para escoger entre éstos el que más le convenga.

Para finalizar el estudio de las particularidades de las entidades, surge una de las temáticas más controversiales, los requisitos para su acceso. La tercera institución es la que mayores exigencias presenta, ya que demanda que se entregue copia de estatuto y estados contables para su análisis. La segunda requiere que los solicitantes no tengan cheques rechazados ni otros créditos vigentes, esto no es un gran condicionante

Un punto en común de las tres, además de los requerimientos típicos de datos personales, DNI, CUIT activo e inscripción en un régimen de tributo, es la acreditación de la empresa como pyme. Esto se da ya que, como se mencionó en párrafos anteriores, todas las líneas de crédito analizadas son exclusivas para pymes. La forma en la cual acreditan esta condición es mediante el certificado MiPyme que emite el Ministerio de Desarrollo Productivo.

De lo anterior se desprende la facilidad brindada por el estado nacional mediante la emisión de dicho documento. Por sí mismo, el estado ofrece financiación para adquirir bienes de capital, para renovar equipos que ya posea la empresa y para adquirir e implementar fuentes de energía renovables. Es decir, que para estas cuestiones no resulta necesario que el empresario recurra de forma particular a las instituciones bancarias para solicitar una financiación, sino que puede hacerlo desde la página de AFIP o del ministerio con CUIT y clave fiscal nivel 2 como mínimo.

Otra de las cuestiones relevantes que han sido analizadas se relaciona con la importancia que ha tenido el financiamiento en la vida de las empresas. Para esto se llevaron a cabo entrevistas y se obtuvieron datos provenientes de la subjetividad y experiencia personal de cada propietario de las pymes.

Particularmente se quiso indagar sobre las fuentes externas, sin embargo, no se puede ignorar la pregunta acerca del realizado con recursos propios. Ante este interrogante las respuestas fueron unánimes, todos han recurrido a ella y ha cumplido un rol fundamental en cada una de las pymes, tanto en sus inicios, como en su crecimiento y también en la actualidad. No obstante esto, las respuestas en cuanto a si se puede sobrevivir recurriendo exclusivamente al financiamiento propio son dispares. El 46% de los entrevistados, seis empresas, manifiestan su resistencia a recurrir al financiamiento externo, y cinco de ellas consideran que con éste es suficiente para continuar con el desarrollo de sus actividades. Prefieren vender bienes muebles como vehículos y equipos, pedir préstamos familiares y hasta mantener los precios bajos para aumentar las ventas con motivo de mantenerse con recursos autogenerados. Por su parte, las ocho restantes afirman que, a pesar de sus preferencias, la experiencia les ha demostrado que no es suficiente con las fuentes propias para poder continuar con el desarrollo normal de sus actividades dado el contexto económico actual. Señalan además, que esta situación se viene gestando durante años y no se debe exclusivamente a la pandemia.

Estos datos relevados concuerdan con el trabajo realizado por Rojas (2015) en cuanto a que “deben fortalecerse los vínculos entre empresas y bancos de aquí al futuro”, ya que las propias pymes eligen el extremo de cerrar sus emprendimientos antes que recurrir al financiamiento bancario. Es más, esas fueron las exactas palabras extraídas de una entrevista de este manuscrito científico. Otra coincidencia, es que el trabajo de la autora fue llevado a cabo con cinco años de anterioridad a este, y los empresarios han manifestado que el rechazo hacia los instrumentos de financiación que brindan los bancos y demás instituciones, es una temática que no solo ha aparecido en la época actual de inestabilidad sino que es una problemática de antaño.

Por otro lado, contrario a los resultados hallados por Moulia, T. (2019), la principal fuente de financiamiento externo de esta muestra no fueron los créditos comerciales, sino que en primer lugar se encuentra el bancario, seguido por el crédito de proveedores. De todas formas, fueron investigaciones realizadas en provincias y empresas diferentes, además de que su muestra estuvo conformada por casi 800 pymes.

De lo anterior, se deriva el análisis de la tabla 10, en la cual se han expuesto las respuestas de cada pyme familiar ante las preguntas sobre las fuentes de financiamiento. Se les consultó en general acerca de las estrategias de financiamiento externo que han debido aplicar en los últimos

años, todos han hecho hincapié en tres alternativas específicas: el bancario, el proveniente del estado y el financiamiento de proveedores.

Tabla N° 12

Adopción de financiamiento externo de las pymes

Pyme N°	Recurrió a financiamiento externo	No recurrió a financiamiento externo
1		X
2		X
3	X	
4		X
5		X
6	X	
7	X	
8		X
9	X	
10		X
11	X	
12	X	
13	X	

Fuente: elaboración propia.

De lo anterior se podría deducir que un poco más de la mitad de pymes familiares accedieron a financiamiento externo, no obstante, aquellas que no lo hicieron manifiestan haber tenido sus razones.

Entre las causas se encuentran los problemas de accesibilidad a fuentes de financiamiento que padecen las pymes, tema que fue planteado como tercer objetivo específico de este trabajo.

Como se puede visualizar en la tabla N° 11, la novena empresa fue la única en declarar que no ha sufrido ninguna barrera para acceder a financiación estatal, bancaria u otras fuentes alternativas. Explica que al tener la documentación de la empresa en orden, no se encuentra con ninguna dificultad de acceso.

Otras seis empresas, coincidentes con aquellas que prefieren el financiamiento propio, exponen que directamente no tienen deseos de recurrir a ningún tipo de fuente externa. Sus razones son varias, algunos por no confiar en las entidades que los brindan y otros por las altas tasas de interés. Al contar con entrevistas abiertas, las personas pudieron dar más detalles sobre estos aspectos. Resaltaron que la incertidumbre del contexto actual del país hace que las tasas de interés sean demasiado altas, por lo cual, prefieren luchar el día a día con sus propios recursos antes de arriesgarse a asumir un crédito imposible de pagar.

Cuatro empresarios han dicho que desconocen las opciones que hay en el mercado en la actualidad y sus particularidades, pero que si tuvieran la posibilidad de acceder a ellas y luego de un análisis les resultara conveniente, no dudarían en aplicarla.

Dos de las empresas muertas al momento de la entrevista dieron las mismas respuestas, no han accedido a fuentes externas debido a tres factores a la vez: el desconocimiento tanto del abanico de opciones como del tema en general, los requisitos para su acceso y las altas tasas de interés de los préstamos.

Los requisitos también son mencionados por otras tres empresas, haciendo que un total de 5 lo manifiesten como un impedimento. Los requerimientos que han imposibilitado su acceso fueron no tener el certificado MiPyme, problemas con la situación crediticia, falta de documentación y no poder llegar a un acuerdo respecto al monto y plazo de devolución del préstamo.

Limitaciones y fortalezas detectadas

Una de las fortalezas de esta investigación es que la totalidad de la información referida a financiación de entidades bancarias se encuentra subida en sus páginas web, es así, que puede ser consultada y corroborada tanto por los empresarios dueños de pymes como cualquier lector de este TFG. Sin embargo, cabe destacar que tanto las tasas de interés como requisitos para su acceso pueden variar con el tiempo.

Respecto de las limitaciones se han detectado al menos dos. Una de ellas se debe a la pandemia por el virus Covid-19 que padece Argentina y el mundo al momento de la realización de esta investigación, ya que el aislamiento social obligatorio no permite circular libremente y

algunas empresas se encuentran acotadas en cuanto a su atención al público. Esta situación desemboca en la segunda limitación, la cual se relaciona con la parte metodológica. Si bien el número de comercios minoristas en Trelew es amplio, solo se pudo tomar una muestra pequeña de la población, trece empresas en total.

Siguiendo con las fortalezas, se considera que la entrevista abierta permitió poder contemplar aspectos que no habían sido tenidos en cuenta al comenzar la investigación. Esto se dio debido a que los entrevistados fueron muy generosos con sus respuestas y aportaron datos de gran importancia, como por ejemplo, sus experiencias con el financiamiento externo en distintas épocas del país.

La última fortaleza se relaciona con los antecedentes que se han planteado en el módulo introductorio, al ser éstos coincidentes en gran parte con los resultados de esta investigación, respaldan en cierto modo las conclusiones que se obtuvieron.

Para finalizar se menciona como limitación el tiempo disponible para la realización de este trabajo final de graduación, ya que, al disponer de un lapso de tiempo mayor a cuatro meses se podrían haber investigado más fuentes de financiación disponibles.

Conclusiones arribadas

Recapitulando los objetivos específicos de esta investigación éstos fueron, a grandes rasgos, la identificación de algunas fuentes de financiamiento disponibles en Trelew, analizar la importancia que dan los empresarios dueños de pymes familiares al financiamiento externo y determinar las causales que provocan su falta de acceso a fuentes externas de financiamiento.

Al indagar sobre los requisitos para acceder a financiamiento bancario, se descubre que es fundamental contar con el certificado MiPyme, el cual por sí mismo otorga beneficios más allá de la financiación para estas empresas, y siendo éste un instrumento de financiación para bienes de capital, renovación de equipos y créditos para energías renovables. Entonces, este documento resulta ser un nexo que vincula al estado con el sector privado y es indispensable para acceder a créditos bancarios. Continuando con este tema, el Banco Santander Río tiene la tasa de interés más alta y no se recomienda a las pymes solicitar un préstamo dado que hay opciones con intereses más bajos y menos requisitos.

Una particularidad que resultó inesperada fue que en las entrevistas gran parte de los participantes mencionaron que tienen cuenta o han accedido a alguna facilidad del Banco Chubut,

sin embargo al comparar los datos de las tablas N° 3, 4, 5 y 6 del apartado introductorio se obtiene que la TNA es mínimamente del 40% en todos los casos, porcentaje que supera incluso a la del Banco Nación. La única excepción es la línea de créditos de emergencia Covid-19 que igualan la TNA del 24% del Banco Francés, sin embargo tienen una vida limitada y relacionada con la actual pandemia. Es así, que de las cuatro entidades bancarias la más conveniente en la actualidad es la ofrecida por el Banco Francés o el Banco Chubut, dependiendo el plazo y las condiciones para lo que se requiera el préstamo.

Respecto de la importancia que ha tenido el financiamiento externo en las empresas las opiniones son muy divididas. Por un lado la mitad de la muestra defiende y proclama la no utilización de fuentes externas manifestando distintas razones: que los créditos son impagables, que las tasas son muy altas o que directamente el banco tiene requisitos imposibles de cumplir. Sin embargo no todos tienen una actitud de resistencia ante esta opción sino que están enfadados porque les fue denegada la ayuda en algún momento de la vida de la empresa y esto hizo que no quieran recurrir más a ella. Ante la pregunta puntual sobre qué opinan sobre la importancia del financiamiento externo en su empresa, ocho de estas pymes familiares han reconocido que es un aspecto vital. Los demás aseguran poder sobrevivir con recursos propios.

Si bien las causales de inaccesibilidad a créditos expresadas son varias, los requisitos y las altas tasas de interés predominaron. No obstante, el requisito que mencionan es un documento del cual se ha hecho mención en cantidad de párrafos de este trabajo de graduación, el certificado MiPyme. En la tabla N° 9 del apartado de resultados se expusieron los requerimientos para su tramitación disponibles en la página web del ministerio y todos los entrevistados los cumplen. Es así que la problemática está fuera de foco, ya que es el desconocimiento general sobre estos temas lo que hace que estas pymes se autoexcluyan de los beneficios que podrían gozar.

Como comentarios finales, la situación de inestabilidad económica que sufre Argentina en el año 2020 es tal que los empresarios deberían dejar a un lado su escepticismo y falta de confianza en las instituciones para poder salvar a sus pymes, las cuales son una de las más golpeadas por la pandemia. Si bien se comprende el financiamiento propio, en ocasiones no es suficiente y sería conveniente recurrir a un profesional para obtener el asesoramiento adecuado de cómo mejorar su situación antes de llegar a un punto sin retorno o vender sus bienes como manifestaron estar haciendo algunos participantes.

Recomendaciones derivadas de los resultados de la investigación

Para finalizar, y basándose no solo en los resultados obtenidos sino también en los comentarios que agregaron los entrevistados gracias a la entrevista abierta, se destacan algunos puntos como recomendaciones para agregar valor a sus pymes. El punto principal es que tramiten el certificado del ministerio que acredita su condición como tal, ya que, como se ha demostrado tiene gran relevancia en organismos privados y entidades bancarias. Asimismo, se los motiva a que mantengan una charla con su contador para poder quitarse el escepticismo respecto a la financiación externa, no todas las tasas de interés son altas e impagables, el profesional desde su conocimiento podrá recomendarle un plan de acción que lo beneficie.

Propuestas de futuras líneas de investigación

Al momento de analizar el estado del arte de la temática de financiación en la Argentina se denotaron infinidad de trabajos referidos a pymes, pero sumamente pocos referidos a pymes familiares. Una buena opción sería realizar un estudio que abarque a los negocios familiares de la provincia de Chubut completa, es decir, con una población y muestra mayor a la de esta investigación y aplicando el instrumento denominado encuesta para generar datos estadísticos que puedan ser de utilidad no solo para empresarios, sino también, para el gobierno y las entidades financieras de la provincia.

Por otro lado, al explorar antecedentes surgió un trabajo de graduación que estudiaba las fuentes de financiación pero aplicadas a la industria de los videojuegos. Gran porcentaje de las investigaciones se realizan sobre comercios e industria, pero éste trabajo resaltaba como una innovación y un mercado que se encuentra en auge en la actualidad. Sin embargo, al intentar ampliar la búsqueda, no se encontraron otros estudios similares. La propuesta a futuro es ampliar esa línea tan interesante y poco abarcada, y no solo respecto a la financiación de la misma, sino también su impacto, rentabilidad de este tipo de negocios, entre otros. En pocas palabras, es una temática poco explorada, al menos en nuestro país.

Referencias

Bozzi, S. O. (2014). Evaluación de la gestión RSP pública: conceptos y aplicaciones en el caso latinoamericano. *Revista do Serviço Público*, 52(1), 25-55.

Carbó-Valverde, S., Rodríguez-Fernández, F., & Udell, G. F. (2016). Trade Credit, the Financial Crisis, and SME Access to Finance. *Journal of Money, Credit and Banking*, 48(1), 113-143. doi:10.1111/jmcb.12292

De las Heras Ballell, R. (2013). El crowdfunding: una forma de financiación colectiva, colaborativa y participativa de proyectos. *Revista Pensar en Derecho*. N°3, 2, 101-123.

Devincenzi, A. (17 de Noviembre de 2017). Emprendedores: cuántas empresas nacen y mueren por año en la Argentina. El Cronista. Obtenido de <https://www.cronista.com/pyme/negocios/Dia-del-emprendedor-el-99-de-lasempresas-argentinas-son-pymes-20171117-0001.html>

Domínguez, I. G. (2012). La empresa familiar. Su concepto y delimitación jurídica. *Univ. Cordova España*, 1, 45.

Ernst, C., & Mourelo, E. L. (2020). El COVID-19 y el mundo del trabajo en Argentina: impacto y respuestas de política.

Montanaro, S. (2012). Titular de Administración Financiera II. (Apuntes de clase). Universidad Nacional de Cuyo, Mendoza.

Moulia, T. (2019). El financiamiento de las empresas innovadoras. Un estudio de las PyMEs en Argentina.

Página web del Banco de Chubut (Septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.bancochubut.com.ar/producto/empresa/chubut-leasing>

Página web del Banco de Chubut (Septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.bancochubut.com.ar/producto/empresa/pago-de-aguinaldo>

Página web del Banco de Chubut (Septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.bancochubut.com.ar/producto/empresa/prestamos-prendarios>

Página web del Banco de Chubut (Septiembre de 2020). Obtenido de <https://www.bancochubut.com.ar/producto/empresa/prestamos-emergencia-covid-19>

Pastrana Triana, O. A. (2015). Factoring: opción de financiamiento eficiente para las Pymes en Argentina. *Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Biblioteca Alfredo J. Palacios*.

PWC. (Febrero de 2019). *Expectativas 2019 PyMEs en Argentina*.

Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyME en la Argentina* (Doctoral dissertation, Universidad de Buenos Aires. Facultad de Ciencias Económicas.).

SÁNCHEZ ORTEGA, L. A. U. R. A. (2019). ANÁLISIS FINANCIERO, CONTABLE Y FISCAL DEL CONFIRMING

Anexo I

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

1

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 Alejandra Verónica Feltan, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es analizar las estrategias de financiamiento que pueden ser implementadas a las pymes familiares minoristas de la ciudad de Trelew en el contexto de inestabilidad.

Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente 10 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 Alejandra Verónica Feltan. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las estrategias de financiamiento que pueden ser implementadas a las pymes familiares minoristas de la ciudad de Trelew en el contexto de inestabilidad.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 10 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 Alejandra Verónica Feltan.

Gonzalez Giselle

Nombre del Participante



Firma del Participante

21/09/2020

Fecha

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Alejandra Verónica Feltan. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las estrategias de financiamiento que pueden ser implementadas a las pymes familiares minoristas de la ciudad de Trelew en el contexto de inestabilidad.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 10 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 Alejandra Verónica Feltan.

Guillermo Diaz



24/9

Nombre del Participante

Firma del Participante

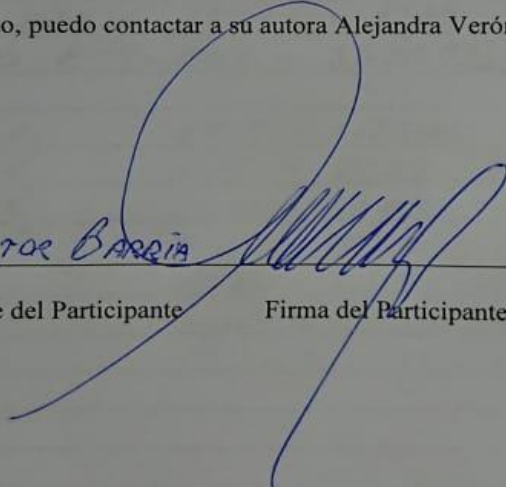
Fecha

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Alejandra Verónica Feltan. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es analizar las estrategias de financiamiento que pueden ser implementadas a las pymes familiares minoristas de la ciudad de Trelew en el contexto de inestabilidad.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente 10 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 Alejandra Verónica Feltan.

MARIO HECTOR BARRIA  24-09-2020

Nombre del Participante Firma del Participante Fecha

Anexo II

Entrevista a “La feria de Fiore”

- Apellido y Nombre: González Gisel
- Pyme Familiar: La Feria de Fiore
- Localidad: TRELEW- Chubut

1) ¿Cómo afecta a los comercios minoristas de venta de alimentos este contexto de inestabilidad económica y financiera actual?

A los comercios minoristas cualquier tipo de crisis nos afecta más que a las grandes empresas ya que no tienen un respaldo económico para solventar una crisis y el comerciante termina fundiéndose.

2) ¿Cómo afecta a su empresa en particular?

En particular yo tenía tres comercios chicos y solo me quede con uno ya que los cargos fijos no se podían cubrir.

3) ¿Han tenido que recurrir a financiamiento interno o externo para poder sobrevivir?

Nunca nos han dado ayuda económica hasta los bancos te cierran las puertas en tiempo de crisis y ms a un pequeño comerciante.

4) ¿Qué estrategias de financiamiento han debido implementar en los últimos años? (financiamiento propio y/o externo)

No tengo estrategia, de venta solo por eso me quede con un solo de los tres comercios para no perder todo.

5) Actualmente, ¿obtiene los recursos necesarios para realizar inversiones rentables?

No, la verdad no.

6) En el contexto actual ¿está en condiciones de cumplir con regularidad las obligaciones de la empresa?

No, no se puede muchas de las obligaciones me obligan a hacer planes de pagos.

7) ¿Conoce el certificado MiPyme? Si es así, ¿lo tramitó para poder acceder a sus beneficios?

No, no lo conozco.

- 8) ¿Ha oído habla de fuentes de financiamiento externo más allá del bancario y del estado? Por ejemplo leasing, crowdfunding, créditos de proveedores, crowdlending, factoring, entre otros.

No, nunca he tenido información de eso.

- 9) ¿Ha considerado incluir una de las anteriores en su estructura de financiamiento?

No, no las conozco.

- 10) En su opinión, el contexto económico, ¿permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura que posee actualmente?

En mi opinión me parece que el comercio pequeño no tiene ninguna facilidad para poder crecer al contrario son los que más perjudicados esta ya que no tienen opción ni facilidad para ningún recurso económico y a la vez tienen exactamente las mismas responsabilidades que una empresa grande en todos los aportes contribuciones. Lamentablemente uno termina cansado de trabajar años y años y siempre estás en el mismo lugar.

Entrevista a “Rotisería San Cayetano”

- Apellido y Nombre: Díaz Guillermo Roberto
- Pyme Familiar: San Cayetano - Rotisería
- Localidad: TRELEW- Chubut

- 1) ¿Cómo afecta a los comercios minoristas de venta de alimentos este contexto de inestabilidad económica y financiera actual?

Nos afecta de manera significativa en lo cual no nos permite proyectar nada a corto y mediano plazo.

- 2) ¿Cómo afecta a su empresa en particular?

Es afectada mucho, por lo cual reducimos personal.

- 3) ¿Han tenido que recurrir a financiamiento interno o externo para poder sobrevivir?

Si, tuvimos que usar todos nuestros recursos.

- 4) ¿Qué estrategias de financiamiento han debido implementar en los últimos años?
(financiamiento propio y/o externo)

Solo propio.

- 5) Actualmente, ¿obtiene los recursos necesarios para realizar inversiones rentables?

No.

- 6) En el contexto actual ¿está en condiciones de cumplir con regularidad las obligaciones de la empresa?

No.

- 7) ¿Conoce el certificado MiPyme? Si es así, ¿lo tramitó para poder acceder a sus beneficios?

Si, lo tenemos.

- 8) ¿Ha oído habla de fuentes de financiamiento externo más allá del bancario y del estado?

Por ejemplo leasing, crowdfunding, créditos de proveedores, crowdlending, factoring, entre otros.

Sí, pero no lo usamos.

- 9) ¿Ha considerado incluir una de las anteriores en su estructura de financiamiento?

No.

- 10) En su opinión, el contexto económico, ¿permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura que posee actualmente?

Hay que mantener lo que está hoy en lo posible.

Entrevista a “Frigorífico Trelew SRL”

- Apellido y Nombre: Barría Mario
- Pyme Familiar: Frigorífico Trelew S.R.L.
- Localidad: Trelew

- 1) ¿Cómo afecta a los comercios minoristas de venta de alimentos este contexto de inestabilidad económica y financiera actual?

El presente momento que nos está afectando a todo el mundo, es extremadamente particular, con la pandemia que se inició muy rápido, hizo que la mayor parte de las actividades se paralizaran. Que sumado a la mala administración en el orden provincial principalmente, que ya venía acarreado desde hace mucho tiempo atrás, todo se tornó muy difícil. El rubro de ventas de alimentos fue una de las actividades que pudo seguir en actividad, por ser esencial. Pero así, tampoco pudo quedar exenta de la situación.

- 2) ¿Cómo afecta a su empresa en particular?

En nuestro caso, al ser ventas de alimentos y por ende una actividad esencial, se pudo seguir trabajando con ciertas limitaciones. Como Trelew es una ciudad en que la mayor parte de sus habitantes dependen de organismos públicos y principalmente provincial, esa inestabilidad económica financiera es muy acentuada. La situación económica/financiera es una cadena, que en nuestro caso en particular lo notamos rápidamente, cuando los organismos provinciales abonan sueldos, el consumo se hace notar inmediatamente. En conclusión, una buena administración pública, mejoraría no solo a ese sector, sino también a innumerables sectores privados.

- 3) ¿Han tenido que recurrir a financiamiento interno o externo para poder sobrevivir?

No los llamaríamos para poder sobrevivir, pero si en nuestro caso, en ocasiones debemos recurrir a financiamientos, para poder cumplir con nuestras obligaciones, pagos a proveedores, impuestos, sueldos, cargas sociales, etc. Esto se torna así cuando la otra parte de la cadena, no puede cumplir con sus obligaciones, llamase así, a clientes que no pueden afrontar sus obligaciones en tiempo y forma.

- 4) ¿Qué estrategias de financiamiento han debido implementar en los últimos años?
(financiamiento propio y/o externo)

Los financiamientos a los que recurre la empresa, son los otorgados por los bancos con los que habitualmente se trabaja.

- 5) Actualmente, ¿obtiene los recursos necesarios para realizar inversiones rentables?

Actualmente y con esta situación particular, los recursos son los utilizados para sostener la actividad económica de la empresa.

- 6) En el contexto actual ¿está en condiciones de cumplir con regularidad las obligaciones de la empresa?

Se respondió en la pregunta numero 3

- 7) ¿Conoce el certificado MiPyme? Si es así, ¿lo tramitó para poder acceder a sus beneficios?

Si, lo conocemos, y se ha tramitado para obtener beneficios de acuerdo a la categoría correspondiente.

- 8) ¿Ha oído habla de fuentes de financiamiento externo más allá del bancario y del estado?

Por ejemplo leasing, crowdfunding, créditos de proveedores, crowdlending, factoring, entre otros.

Si, con proveedores nos manejamos con cuentas corrientes, a diez, veinte treinta días. Leasing también se ha recurrido en oportunidades de adquirir algún rodado.

- 9) ¿Ha considerado incluir una de las anteriores en su estructura de financiamiento?

Si, prestamos, leasing, cuentas proveedores.

- 10) En su opinión, el contexto económico, ¿permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura que posee actualmente?

En este contexto de inestabilidad, la incertidumbre es la que nos rodea, por lo tanto, debemos estar muy seguros al tomar decisiones para poder sobrellevar esta crisis inusual.

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>	Feltan, Alejandra Verónica
DNI <i>(del autor-tesista)</i>	24.985.779
Título y subtítulo <i>(completos de la Tesis)</i>	“Estrategias de financiamiento de pymes familiares pertenecientes al rubro comercial minorista de la ciudad de Trelew, en el contexto económico actual”
Correo electrónico <i>(del autor-tesista)</i>	veronica.feltan@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, Febrero 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.

[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.

Firma Autoridad

Aclaración Autoridad

Sello de la Secretaría/Departamento de Posgrado