

**Universidad Siglo 21**



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

**Financiamiento de pymes familiares en contextos de inestabilidad  
“Financiamiento externo de pymes comerciales, en épocas de crisis, en  
la Provincia de Corrientes”**

**“External financing of comercial SMEs, in times of crisis, in the  
Province of Corrientes”**

**Autor: Saldaña, Liliana Noemí**

**D.N.I.: 34.784.845**

**Legajo: VCPB30013**

**Director de TFG: Salvia, Nicolás**

**Corrientes, Argentina**

**Julio 2021**

## **Resumen**

La investigación es un conjunto de procesos sistemáticos, críticos y empíricos que se aplican al estudio de un fenómeno, del cual se obtienen datos que enriquecen a los antecedentes aún poco conocidos sobre el mundo de las pymes. El presente trabajo fue enfocado en el análisis de las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes comerciales en la época de crisis, en la Provincia de Corrientes. Para su desarrollo se utilizó una muestra de cinco pymes comerciales ubicadas en la ciudad Capital, donde la investigación fue de alcance descriptivo, buscando comprender los procesos y analizándolos a través de las entrevistas realizadas a los responsables de las empresas. Los resultados mostraron que el financiamiento externo es clave para sus inicios, acrecentando las etapas de crecimiento y más aún para el apalancamiento en épocas de crisis. Cabe destacar que su principal fuente de financiamiento son los recursos propios, y en segundo lugar las fuentes de financiamiento privado. Se puede afirmar que los empresarios desconocen en general las fuentes de financiamiento externo pero más aún las ofrecidas por el Estado.

Palabras Claves: financiamiento, empresa, sistema, comercial, crisis.

## **Abstract**

Research is a set of systematic, critical and empirical processes applied to the study of a phenomenon, from which data are obtained that enrich the little-known background on the world of SMEs. The present work was focused on the analysis of the most convenient financing strategies for commercial SMEs in times of crisis, in the Province of Corrientes. For its development, a sample of five commercial SMEs located in the capital city was used, where the research was descriptive in scope, seeking to understand the processes and analyzing them through interviews with those responsible for the companies. The results showed that external financing is key for their beginnings, increasing the stages of growth and even more for leverage in times of crisis. It should be noted that their main source of financing are their own resources, with private sources of financing in second place. It can be affirmed that entrepreneurs are generally unaware of external financing sources, but even more so of those offered by the State.

Key words: financing, enterprise, system, commercial, crisis.

# Índice

|                           |    |
|---------------------------|----|
| <b>Introducción</b> ..... | 1  |
| <b>Métodos</b> .....      | 16 |
| Diseño .....              | 16 |
| Participantes.....        | 16 |
| Instrumentos.....         | 17 |
| Análisis de datos .....   | 18 |
| <b>Resultados</b> .....   | 19 |
| <b>Discusión</b> .....    | 24 |
| <b>Referencias</b> .....  | 34 |

## Introducción

Desde un concepto amplio podemos llamar PYME, a una unidad económica productora de bienes y servicios, la cual se encuentra dirigida por su/s propietario/s, de manera personalizada y autónoma, dimensionándose de acuerdo al número de trabajadores, al mercado que abarca y al número de ventas que realiza en un periodo determinado (TheIBFR.ORG, 2012).

La mayoría de ellas surgen por la necesidad de satisfacer necesidades dentro del contexto social, en el cual una de las principales características es desarrollar formas de trabajo dinámicas, enfocadas en brindar productividad de valor para ser competitivas en el sistema económico social (Cleri, 2007).

A nivel territorial existe una profunda diversidad de nociones para definir que es una PYME, donde la gran mayoría de los países y más aún en latino América coinciden con dos criterios principales: el número de empleados y su volumen de ventas, siendo el sistema tributario del país en el cual desarrolla su actividad quien las categoriza (TheIBFR.ORG, 2012).

El término PYME en Argentina, es uno de los más usados, centrándose en toda micro, pequeña o mediana empresa, con fines comerciales, de servicios, industria o minera y agropecuario, que puede ser unipersonal o estar compuesto por varias personas, categorizados de acuerdo al flujo de ventas totales que realiza una pyme anualmente dentro del país (Portal PyME, 2021).

Gran parte de este sector empresarial nace por la necesidad del ser humano “moderno” de buscar la independencia laboral, desarrollando al máximo sus capacidades intelectuales y proactivas, induciendo en la creación de nuevos procesos productivos, ligados de forma directa a un sistema de evolución económico financiero (Fundación Observatorio Pyme, 2018).

En Argentina, la Administración Federal de Ingresos Públicos cuenta con un registro de Empresas MiPymes, en el cual de acuerdo a las ventas anuales de sus tres últimos periodos las clasifica por las siguientes categorías: micro, pequeña, mediana 1 y mediana 2, teniendo en cuenta la actividad que desarrolla se la clasifica en sectores de construcción, comercial, servicios, agropecuario, industria y minería (Portal PyME, 2021).

Este registro, mencionado en el párrafo anterior, permite generar el Certificado MiPymes mediante el cual se obtiene la posibilidad de adquirir programas de asistencia, beneficios impositivos y opciones de financiamiento para la empresa, contemplados en la Ley Pyme 24467, la cual busca brindar todas las herramientas legales para fomentar a las mismas a crecer e innovarse constantemente (AFIP Pymes, 2021).

Actualmente las pymes se caracterizan por adaptarse a los cambios tanto culturales como económicos, generando fuentes de trabajo constante, acrecentando la competitividad dentro de los mercados, ofreciendo productos y/o servicios ligados al uso de las nuevas tecnologías, (Arnoletto, 2019).

En México como en casi toda Latino América, uno de los mayores desafíos que enfrentan las PYMES, es el acceso a los sistemas de financiamiento, lo que muchas veces al dificultar produce el fracaso de las mismas. Esto demuestra que no solo la escasez financiera es un problema, sino la gestión de calidad, las estrategias de mercado, etc., que hacen aún más engorroso el proceso de ser competitivos en el entorno local, regional y nacional (Pavón, 2010).

En el año 2007 en Argentina se contaba con más de 25 programas nacionales enfocados principalmente en las pequeñas y medianas empresas, los cuales brindaban instrumentos de asistencia y acompañamiento en servicio de apoyo productivo tanto nivel local, regional y nacional buscando insertar a las pymes al circuito económico (Carlo Ferraro, 2010).

La escasez de conocimiento, la falta de información y de herramientas crediticias para las Pymes es algo notorio en Argentina, al igual que los requisitos que inducen en la innovación productiva, lo que han limitado el acceso a ciertos tipos de financiamiento ofrecidos por distintos entes, afectando de manera directa a la economía local (Fundación Observatorio Pyme, 2019)

Una de las falencias del sistema económico nacional es que las pequeñas y medianas empresas en sus inicios no cuentan con el acceso directo a regímenes de financiamiento acordes a su estructura, lo que dificulta de manera directa su crecimiento, frustrando sus capacidades productivas y, por defecto afectando al estancamiento económico de su entorno (Arnoletto, 2019).

Todo financiamiento requiere de diferentes requisitos que deben cumplir las Pymes para que le sea otorgado, entre ellos los más generalizados inician por desarrollar

un proyecto productivo beneficioso, analizar los intereses impositivos que generarían y luego asumir el proceso de seguimiento de los acreedores, llevándolos a un análisis más profundo en las tomas de decisiones (Bebczuk, 2010).

En los países de América Latina la gran dificultad en la que coinciden respecto al financiamiento de las pymes, es que brindan una extensa variedad esquemas de financiamientos obstaculizando su implementación, lo que generalmente provoca que las empresas se encuentran en constantes cambios o provocando el quiebre de las mismas (Ferraro, 2011).

Hemos observado que es de gran importancia para todo tipo de empresa, independiente de su tamaño, contar con la posibilidad de acceder a programas de financiamientos económicos, ya sean formales o informales, los cuales garantizarían de manera segura y eficiente sus primeros pasos a un menor costo (Veleceta Abambari, 2013).

En Colombia, el financiamiento de créditos para las pymes no obtiene tasas subsidiadas, ya que el objetivo principal fue cambiar la estrategia de administración de los recursos públicos, impulsando hacia el desarrollo de métodos para adquirirlos, haciendo hincapié en los plazos y garantías, favoreciendo al pequeño empresario (Goldstein, Zuleta, L. A., & Garrido, 2011).

Teniendo en cuenta este caso, vimos que el sistema financiero colombiano cuenta con dos ejes fundamentales que favorecen a esta vía de crédito, por un lado, según los datos del Banco de la República las tasas de financiación son de un 4 y 6%, lo que conlleva a que los costos sean beneficiosos para las pymes, y por otro la incorporación de agentes privados en el ambiente financiero brindando mejores escenarios de oferta ampliando la competencia entre las entidades financieras (Carlo Ferraro, 2010).

El sistema económico argentino ha venido de retirados intentos para normalizar el desarrollo financiero, y entre ellos principalmente la incorporación de las pequeñas y medianas empresas, respecto a la diversidad organizacional de los niveles macro y micro económicos, donde se remarca la precariedad de la macroeconomía, debido a las principales variables que atraviesa nuestro sistema haciéndolo insuficiente, ya que afectan directamente a las tasas de interés, al salario real y al tipo de cambio monetario, derivando directamente a la limitación de los recursos externos, como ser la

incorporación del sector privado, el que actualmente es menor al 15% del PIB (Producto Bruto Interno) de nuestro país (Titelman, 2018).

En Argentina se ha observado que alrededor de 609.300 empresas son pymes, y más del 70% forman parte del empleo privado formal, este porcentaje se debe a que están condicionadas al mercado local, a la competencia regional y al contexto socioeconómico en donde van a operar (Arnoletto, 2019).

Las particularidades del sistema financiero se encuentran ligadas directamente a las amplias diferencias de rendimiento que existen entre los distintos tipos de empresas, afectando a sus puntos claves de productividad, de abastecimiento de insumos, y a su desarrollo regional, lo que conlleva a una divergencia económica a las pymes a la hora de pensar en adquirir un crédito externo y de enfrentar los costos de interés (Titelman, 2018).

El Ministerio de Desarrollo Productivo ofrece actualmente programas de Financiamiento para Pymes, brindando líneas de crédito centrados en la reactivación productiva, categorizado en diferentes enfoques: para proyectos de inversión productiva, para capital de trabajo y para exportar, profundizando la oferta en cada sector. Los mismos ofrecen meses de gracia de capital, pagos a largos plazos, tasas bonificadas, y además ofrecen convenios con una amplia lista de entidades bancarias que operan en nuestro país, y por el contrario tienen como objetivo principal cumplir con el registro de manera formal de tu empresa ante la AFIP (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

El Banco Central de la República Argentina en conjunto con el Estado Nacional buscan de manera conjunta mediante programas, fomentar proyectos de innovación tecnológica y de inversión productiva, ofreciendo créditos accesibles para lograr establecer la equidad monetaria y financiera de las pymes (Titelman, 2018).

La Ley Nacional 24.467, de Pequeña y Mediana Empresa, contempla en su sección III Instrumentos que benefician a toda empresa a desarrollarse en el país, incluyendo bonificaciones en el costo de un crédito para micro, pequeño y mediano empresas; coordinadas con el Estado Nacional a créditos para la adquisición de bienes de capital, de reinversión y aumento de capital, para actualización tecnológica al igual que para financiamiento de exportaciones de los bienes producidos. Es por ello que crea el sistema de operaciones MIPyME, el cual tiene por objetivo entrecruzar datos



comerciales, legales y técnicos de las pymes y de las instituciones públicas y privadas, creando una red de información para la asistencia de todas las empresas a nivel país, integrando tanto a gobiernos provinciales como municipales con centros empresariales (Código Civil y Comercial de la Nación, 2014).

El Ministerio de Producción es quien brinda por medio de la conformación de agencias de red, instrumentos e información actualizada de programas de asistencia para el sector empresarial, al igual que todas aquellas dependencias estatales que brinden dichos beneficios, dando a conocer al sector público y privado un diagnóstico, ofreciendo propuestas relacionadas al desarrollo de sector productivo (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Grandes estudios coinciden que toda empresa, independiente de su tamaño, en algún momento tiene la necesidad de invertir con el objetivo de generar beneficios a futuro, y es ahí en la toma de decisiones, es donde surgen interrogantes de acuerdo al escenario que el empresario conoce o tiene fácil acceso, y en el cual es un punto clave para su desarrollo financiero a largo plazo (Lenin E. Chagerben Salinas, 2017).

La utilización de financiamiento para las pymes es uno de los principales ejes durante sus primeros pasos, ya que funciona como fuente de apalancamiento económico. Podemos clasificar a los mismos de la siguiente manera (Banco de la Nación Argentino, 2021):

- De acuerdo al **origen de los recursos**, pueden ser propios o de terceros, es decir la primera fuente de financiación de capital de ahorro de los actores o recursos de personas externas al proyecto, que actúan de prestamistas e inclusive pasan a ser socios.
- Según su **plazo de vencimiento**, en cortos, donde la devolución de la inversión es dentro de un año calendario y largos, superando el año.
- Teniendo en cuenta su **procedencia**, financiamiento interno, se refiere a reservas o aportes de socios, y financiamiento externo, donde interfieren entidades bancarias o privadas generando préstamos, *leasing* y *factoring*, descuento bancario, *crowdfunding*, *conforming*, y financiamiento público.

En el financiamiento externo intervienen otros actores, como ser:

➤ **Financiamiento Bancario:** operación de préstamo que solicita el interesado a la entidad financiera por medio de un contrato y cumpliendo con una serie de requisitos, para obtener una cantidad de dinero en efectivo, a devolverse con intereses acordes a sus ingresos en un lapso prudente de tiempo (Josep Beltrán, 2013).

➤ **Leasing:** se realiza por medio un contrato donde el empresario adquiere un activo, sin ser el dueño, el cual mientras lo utiliza abona un canon por un periodo de tiempo, al culminar pasa a ser el propietario o puede devolverlo, generalmente es más utilizado para la compra de maquinarias, equipos e inmuebles a largo plazo.

➤ **Factoring:** proceso por el cual un actor adquiere por un valor en efectivo o en créditos originados de la actividad comercial de la otra parte, logrando como efecto anticipos de los mismos, generando liquidez inmediata de las ventas.

➤ **Descuento Bancario:** la entidad bancaria adquiere de un titular un crédito contra terceros, y a cambio tiene la obligación de anticipar un importe de dicho crédito, siempre respetando la misma moneda.

➤ **Confirming:** la entidad financiera ofrece a las empresas clientes el servicio de pagos que permite anticipar el cobro de facturas por parte de los proveedores, es decir que en el circuito participan los clientes, proveedores y la entidad financiera (Sarasa, 2011).

➤ **Crowdfunding:** se caracteriza por brindar esquemas de financiación colectiva, utilizando plataformas virtuales buscan un alto grado de participación y colaboración de los recursos necesarios Ballell, 2013).

➤ **Financiamiento Público:** se ven reflejados en los programas que brinda el estado.

En nuestro país, el rol del financiamiento público es clave para el desarrollo de las pymes, ya que como Estado debe brindar herramientas financieras beneficiosas acrecentando así al sistema económico local, regional y nacional, es por ello que actualmente mediante el programa Financiamiento para Pymes, buscan la reactivación productiva por medio de beneficiosas líneas de créditos (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Actualmente el ecosistema económico se considera volátil, existiendo una brecha muy marcada entre las empresas a la hora de adquirir un financiamiento, ya que el proceso para la obtención requiere de muchos requisitos formales por las entidades prestamistas, lo que hace aún más engorroso el alcance para las pymes cuando están dando sus primeros pasos en el mercado (Fundación Observatorio Pyme, 2019).

En llamado desequilibrio financiero es uno de los factores económicos más vistos en el sector de las pymes, ya que, al carecer de una base fuerte, las mismas en sus primeros pasos tienen a tropezar con él, ya sea por la falta de conocimiento, de planificación, una buena administración de los recursos o simplemente por la inestabilidad de nuestra propia economía (Rodríguez Salazar, 2016).

Desde la Confederación Argentina de la Mediana Empresa, (CAME) indican que las principales problemáticas de las pymes para acceder al financiamiento son, en primer lugar, con un 27.9% se encuentran los requisitos demasiados exigentes para ser cumplimentados por las Pymes, en segundo lugar, con un 21.3% no consideran necesario las condiciones de crédito disponibles como favorables, en tercer lugar con un 15.6% el desconocimiento de los programas de asistencia/financiamiento, en cuarto lugar, con un 13.1% presentan inconvenientes para reunir la documentación solicitada legal e impositiva, en quinto lugar, el 8.6% posee dificultad para determinar el programa adecuado para su Pyme y por último y no menos importante un 7% presenta desconfianza en organismos a la hora de solicitar un crédito (CAME, 2021).

Las pymes actualmente deben contar con un proyecto armado, un estudio de mercado previo, centrado en un balance apropiado, garantizando el flujo del capital constante y herramientas claras para poder identificar problemáticas tempranas, agilizando así los percances que puedan surgir dentro de los primeros años, acompañados principalmente de una buena comunicación entre sus actores (Rodríguez Salazar, 2016).

El Fondo Tecnológico Argentino (FONTAR), busca mejorar la competitividad de las empresas desde la innovación tecnológica, gestionando recursos presupuestarios del Tesoro Nacional con el objetivo de apalancar proyectos enfocados en la productividad del sector productivo y el fortalecimiento de las instituciones mediante el asesoramiento (Fondo Tecnológico Argentino, 2021).

Otro programa de gran envergadura estatal es el FONAPYME, administrado por la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional, desde el Ministerio de Industria de la Nación, brindan financiamiento por medio de concursos financieros a través de un fideicomiso a empresas de todo el país, teniendo como requisito obligatorio que la misma se encuentre inscripta como MiPyme en AFIP. El financiamiento está destinado para proyectos de inversión para empresas industriales, agroindustriales y prestadoras de servicio para la industria y los sectores mineros y de construcción, va desde los \$100000 hasta el \$1500000 con una tasa de interés baja, fija y en pesos, con un año de gracias y hasta 7 años de plazo (Ministerio de Industria, 2004).

El Fondo Nacional de Desarrollo Productivo, lanzó créditos LIP PyME formando parte de un eslabón principal de la cadena de la reactivación productiva, destinada como actores principales las pequeñas y medianas empresas; esta línea tiene como objetivo principal acompañar los proyectos a medio plazo para que puedan crecer, invirtiendo en maquinarias, tecnologías e infraestructura, ampliando sus instalaciones y así generando más fuentes de trabajo; formando una de las 21 líneas de créditos que actualmente ofrecen y por las cuales en el 2020 se otorgaron más de 640.000 créditos a PyMES, autónomos y monotributistas de todo el país (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

En la Provincia de Corrientes uno los programas nacionales más instalados a nivel difusión es el Fondo Semilla, mediante el cual se puede acceder a un préstamo de honor de hasta \$250.000 sin interés y ser guiado por una incubadora a cargo de instituciones privadas, públicas o mixtas, por medio de capacitaciones para armar tu plan de negocio, agilizando todos los trámites necesarios de manera gratuita (Instituto del Fomento Empresarial de Corrientes, 2020).

Otro ente de gran importancia dentro de esta provincia es el Banco de Corrientes, que brinda diferentes líneas de financiamiento para el sector productivo, entre ellas cabe destacar (Banco de Corrientes, 2018):

- **Micro, Pequeña y Mediana Empresa** centrada en financiación para Capital de Trabajo, destinado a la actividad productiva y de servicios, con un plazo de 36 meses, bajo la amortización del sistema francés.

➤ **Compra de Ganado**, destinada a los que desarrollan esta actividad, hasta el 70% de la compra, con un plazo de 36 meses, bajo la amortización del sistema francés.

➤ **Locales Comerciales**, destinados a la compra, refacción y ampliación de los mismos en los que se desarrollan o van a desarrollar su actividad, al igual que para la construcción con fines de rentabilidad, hasta 60 meses de financiación.

➤ **Compra de Equipamiento Agroindustrial**, para la adquisición de equipamiento como maquinarias agrícolas, industrial, instalaciones de silo y/o plantas de almacenamiento, y vehículos de transporte de cargas, hasta 36 meses bienes usados y 48 meses bienes nuevos.

➤ **Establecimientos Rurales**, abastecimiento de equipamiento para infraestructura que permita mejorar la capacidad productiva en general, hasta el 70% de valor de la compra sin IVA, hasta 48 meses de plazo amortizado por el sistema francés.

➤ **Sector Turismo**, cuenta con varios programas para este sector de construcción, ampliación, equipamiento, de hoteles, posadas, cabañas y otros establecimientos, vehículos entre otros, para todas las personas físicas o jurídicas que realicen esta actividad o estén vinculadas al Desarrollo Turístico, financiados por el sistema francés.

➤ Y varios programas más, como descuento de cheques, energías renovables, para parques industriales o tecnológicos, cesión de certificado de obra y aguinaldo de pyme, siempre bajo el financiamiento del sistema francés.

En el año 2013 Corrientes contaba con más de 9000 empresas registradas, de las cuales el 6,3% pertenecientes al sector industrial, el 35.5% al sector de servicios, el 31.5% al comercial, y el 21.5% restante a la actividad agrícola, ganadera y de pesca; donde las pymes industriales se subdividen en las micro representadas por el 70% que están compuestas de 3 integrantes, luego se ubican las pequeñas en el 27% con 24 ocupantes y el restante 3% en las medianas, de 90 personas aproximadamente, concluyendo en un promedio de 12 personas por cada pyme industrial (Observatorio Pyme Regional Provincia de Corrientes, 2015).

La fuente principal de financiamiento de las pymes industriales correntinas fueron sus propios recursos, es decir determinadas por las ventas facturadas y por el grado de rentabilidad, y por último y no menos importante por el aporte de los socios, lo que hace que esta sea netamente responsable de su estabilidad económica dependiendo de su productividad diaria (Portal PyME, 2021).

Hace más de diez años se viene notando un incremento gradual de la implementación de inversiones bancarias, seguidamente se distingue el financiamiento de proveedores y clientes y, en tercer lugar, con una participación menor los aportes públicos, esto se debe a la incertidumbre económica a nivel país, afectando al proceso de oferta y demanda (Banco de Corrientes, 2018).

Desde la vice gobernación de la provincia en conjunto de Naciones Unidas y mediante el área de Desarrollo e Innovación Tecnológica (DEITEC) impulsan a la ejecución de promover y promocionar el desarrollo productivo de los emprendedores, dentro de la provincia y la región, haciendo hincapié en la creación, crecimiento y fortalecimiento de emprendedores y empresas. Por medio de la creación de una mesa técnica regional, buscan formar una política de estado centrada en la promoción del consumo de productos elaborados en la provincia, brindando herramientas para la difusión, asesoramiento técnico profesional, insumos digitales, capacitaciones, y asistencia en el armado de planes de negocio, acrecentando el sistema emprendedor regional (DEITEC, 2020).

Las fuentes de financiamiento de entidades gubernamentales ligadas a este programa son el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación y la Agencia Nacional de Promoción de la Investigación, el Desarrollo Tecnológico y la Innovación, Agencia Nacional de Promoción Científica y Tecnológica a través del Fondo para la Investigación Científica y Tecnológica, Global Innovation Fund, El Programa de Ciudades de CIPPEC, junto con Bid Lab y el Ministerio de Desarrollo de la Nación, Banco Iberoamericano de Desarrollo, Programa de Apoyo al Sistema Productivo Nacional, con respaldo del Banco Interamericano de Desarrollo y la Fundación INVAP Ministerio de Desarrollo Productivo (Observatorio Pyme Regional Provincia de Corrientes, 2015).

Se han registrado en DEITEC más de 330 inscriptos a las charlas/talleres virtuales, unos 140 emprendedores fueron asistidos técnicamente, y elaborados 15

proyectos los cuales actualmente se encuentran en marcha para ser financiados por los programas impulsados desde el Estado en conjunto con entidades financieras nombradas anteriormente (DEITEC, 2020).

El Banco de la Nación brinda para todo el territorio argentino, la Línea de Créditos a MiPyMEs “Carlos Pellegrini” en pesos, dirigido a toda micro, pequeñas o mediana empresa para la utilización de capital de trabajo o de inversión para fomentar al aumento de productividad, sin límites de montos ya que se evalúan cada caso de particular, con desembolsos no superiores a 18 meses, con sistema de amortización alemán, pudiéndose ser mensual, trimestral o semestral de acuerdo a la actividad a desarrollar. También ofrece un servicio financiero multibanco de InterBanking, pensado principalmente para las Pymes, permitiendo agilizar desde la plataforma actividades como cubrir cuentas propias, obtener saldo proyectado, pago a proveedores con acreditación inmediata, realizar pagos de AFIP y Aduana, entre otros (Banco de la Nación Argentino, 2021).

El Ministerio de Industria, Trabajo y Comercio, busca fomentar a los emprendedores mediante procesos de fortalecimiento vinculados con entes estatales para generar crecimiento en la economía local, desarrollando actividades de la mano de la política provincial y nacional (Ministerio de Industria, 2018).

En este contexto nace el Programa de Promoción y Fortalecimiento Institucional “Emprendedores Somos Todos”, una herramienta clave para la generar inclusión social, capital humano y desarrollo económico y social, con ejes claves como el acompañamiento desde el inicio del proyecto, y fortalecimiento de las asociaciones y cámaras de emprendedores, de comercio, de producción y servicios, llevando a los actores a la inserción económica laboral (Instituto del Fomento Empresarial de Corrientes, 2020).

Para toda Pyme independiente de lugar donde se desempeña, es necesario contar con acceso a financiamiento, ya sea microeconómico, para dar sus primeros pasos ayudando con líneas de créditos subsidiados, acceso a garantías, disminuyendo los mayores riesgos o macroeconómico, para el crecimiento de las ya consolidadas colaborando a la ampliación de la misma en el mercado (Arnoletto, 2019).

Una de las falencias más marcadas en el sector de las pymes es la falta de información acerca de programas de financiamiento de ambas partes, es decir del

empresario con la necesidad y de las entidades ante la realidad de este, generando disconformidades dentro del sistema financiero (Ricardo N. Bebczuk, 2017).

Los entes prestamistas corren el riesgo de que las pymes al ser precarias legalmente y nuevas dentro del ámbito administrativo no cumplan con los pagos acordados, es por ello que los bancos manejan dos tipos de tecnologías para controlar y adjudicar los créditos de financiamiento, una de ellas denominada información “dura”, compuesta por información cuantitativa registrada en los estados contables, movimientos bancarios históricos y flujos de caja, siendo información confiable a la hora de adjudicar el préstamo, diseñando un plan de negocios acorde a los ingresos reales (Observatorio Pyme Regional Provincia de Corrientes, 2015).

Y por otro lado se sostiene que el acreedor puede basarse en datos de información “blanda”, evaluando la actividad de acuerdo a los datos personales extraídos de fuentes confiables, recorriendo el terreno donde desempeña la actividad, creando un lazo más directo de cliente-acreedor, poniendo a prueba y como mayor referencia el cumplimiento de los pagos pactados (Ricardo N. Bebczuk, 2017).

Todo financiamiento tiene ventajas y desventajas que son necesarias conocer a la hora de pensar en gestionar la adquisición de uno de ellos, por un lado lo “positivo” es poder endeudarse y seguir desarrollando nuestro proyecto sin necesidad de un estancamiento, indagar en el sistema impositivo actual asumiendo la responsabilidad de tomar decisiones claves para cumplir con el pago de la deuda; y la cara contraria, son el costo de los intereses, el cumplimiento de los pagos indistintos de los ingresos que se generen, y las controversias que pueden generar los distintos puntos de vista a la hora de tomar decisiones (Instituto del Fomento Empresarial de Corrientes, 2020).

Las estadísticas argentinas muestran que el acceso a créditos de las pymes es bajo, ya que se ven reflejados solo en un 32,7% de las empresas formales, y según datos del Banco Mundial el 21% fue rechazado y para 51% la oferta del crédito resultaba desfavorable, los mismos se encuentran centrados en empresas más grandes; demostrando así que la principal fuente de financiamiento son los fondos propios (DEITEC, 2020).

Es notable la falta de difusión de las propuestas de proyecto PyME, ya que si existe la intención de los entes externos de colaborar con estos sectores, deberían indagar en los emprendedores y adaptarse dentro de lo posible, a esta necesidad



empresarial, creando un línea crediticia que los favorezca; al igual que el Estado debería atrapar a estos emprendimientos y acompañarlos hasta lograr su formalización, aportando al crecimiento económico (Observatorio Pyme Regional Provincia de Corrientes, 2015).

Haciendo hincapié en la Provincia de Corrientes, hemos observado que todo el territorio ha obtenido un crecimiento notorio en la evolución económica comercial, a pesar de los altibajos que posee nuestra economía, demostraron saber sortear obstáculos aumentando su nivel de productividad en todas sus ramas productivas (Fundación Observatorio Pyme, 2018)

En la misma en los últimos años se vio que los principales motivos por los cuales las pymes no invierten o no desean ampliar su capacidad se debe al periodo de incertidumbre económica tanto a nivel provincial como nacional, al igual que los escasos recursos que presentan estos programas, y no menos importante un 60% de las micro empresas coinciden en que las demandas del mercado no son las esperadas (Fundación Observatorio Pyme, 2019).

Observamos que en esta provincia la operación de al descubierto en cuenta corriente para las Pymes es utilizada aunque en muy bajo porcentaje, de igual manera se hace notar la falta de difusión de estas herramientas bancarias, ya que para las empresas el leasing puede ser de gran ayuda por el cual pueden gestionar la compra de bienes de capital mediante el pago de un canon fijo (Ministerio de Industria, 2018).

El Instituto de Fomento Empresarial (IFE) de la provincia Corrientes, es una sociedad de economía mixta entre socios del sector privado y público, que se encarga de financiar fondos y fideicomisos para microemprendimientos coordinados con Gobierno Nacional, Provincial, Consejo Federal de Inversiones, Banco BICE, Banco de Corrientes entre otros (Banco de Corrientes, 2018).

Cabe destacar que el IFE cuenta con el programa de Financiación para Pequeños Emprendedores destinado a las actividades productivas, agropecuarias, industriales y de turismo a desarrollarse dentro de la provincia, para el cual se requiere ser monotributista registrado en DGR en la actividad que desarrolla y no estar afectado al veraz, ofreciendo una línea de crédito de hasta \$500000 de acuerdo a la categoría a la que pertenezcas, con un plazo de gracia de seis meses y hasta 42 cuotas, con una tasa de 15% anual variable (Instituto del Fomento Empresarial de Corrientes, 2020).

A mediados del 2020 se presentaron unos 40 proyectos que ya han concluido con los requisitos para financiarse, el 50% están ligados a la actividad turística y el resto son nuevos emprendimientos, pero actualmente no fueron utilizadas ninguna de las líneas de financiación para el desarrollo tecnológico para el e-commerce ni para el teletrabajo, es por ellos que se direccionó esa fuente de financiación para la producción de insumos sanitarios (DEITEC, 2020).

Podemos ver que una de las problemáticas más comunes de las políticas de Estado se ve reflejada en la falta de difusión hacia el sector de interés, es decir del Estado a los emprendedores, y esto genera un desinterés aún mayor para adquirirlo, ya que solamente un 30% tiene conocimiento en sí de estos programas, y la tasa de solicitud no supera el 5%, siendo la línea de créditos para la inversión productiva propuesta por el BCRA (Pyme, 2017).

Al igual que se observa que la gran mayoría de las Pymes no solicitan préstamos de financiación bancarios, primeramente porque no lo considera necesario, segundo por la tasa de interés elevada, en tercer lugar porque no cumple con los requisitos solicitados por los entes, cuarto porque los plazos de devolución no son los acordes a las necesidades, y por último las entidades bancarias brindan montos menores a los que la empresa requiere (Fundación Observatorio Pyme, 2019).

El Estado logró impulsar la Ley PyME, siendo una herramienta de gran importancia para todas las empresas micro, pequeña y medianas, al igual que para las entidades de financiamiento externo, pero la problemática actual se encuentra en que de ambas partes deben profundizar los procesos logrando un correcto engranaje del circuito financiero entre estos tres actores: las pymes, el estado y los agentes de financiación externa, apoyando así al crecimiento económico del país (Ministerio de Desarrollo Productivo, 2021).

Los encargados de todo tipo de empresas coinciden que a pesar de todas las problemáticas que se presentan a la hora de emprender, tanto geográficamente como estructuralmente, seguir apostando en el mercado, generar fuentes de trabajo, es un eslabón clave de la economía local y por ende favorece a la regional, analizando cada paso e ir adaptándose a todo cambio económico, y reinventándose continuamente (Pyme, 2017).

Esta investigación afronta un tema actualmente en auge, cómo encarar las decisiones y pasos a seguir en épocas de crisis, respecto al financiamiento externo de pymes comerciales, en épocas de crisis en la Provincia de Corrientes.

El análisis surge ya que existe un alto porcentaje de pymes comerciales que no acceden a financiamientos externos, tampoco en época de crisis, es por ello que, por medio de esta investigación, se busca indagar mediante el profesionalismo contable el porqué de esta problemática desde los protagonistas a cargo de estas pymes, de su punto de vista y que muchas veces lo llevan a dejar de desarrollar la actividad.

Es por ello que luego de lo expuesto por las investigaciones estudiadas, surgen las siguientes interrogantes:

¿Cómo financian realmente sus operaciones las pymes familiares en Corrientes?

¿Cómo afecta la situación económica del país a las fuentes de inversión para pymes?

¿Las pymes Correntinas utilizan fuentes de financiamiento externo actualmente?

¿Existen fuentes de financiamiento alternativas accesibles para las pymes comerciales?

¿El contexto económico permite la utilización de fuentes de financiamiento alternativas o conviene mantener la estructura?

#### *Objetivo General*

Analizar las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes comerciales en la época de crisis, en la Provincia de Corrientes del año 2021.

#### *Objetivos Específicos*

- Analizar qué estructura de financiamiento adoptan las pymes comerciales de Corrientes en tiempos de crisis.
- Examinar la conveniencia de mantener esa estructura, desde el punto de vista contable.
- Identificar si es factible el acceso a fuentes alternativas de financiamiento para pymes comerciales desempeñadas en Corrientes, Capital.

## Métodos

### *Diseño*

La investigación planteada en este trabajo fue de alcance descriptivo, es decir, se intentó especificar las propiedades, características y rangos importantes del fenómeno estudiado; en este caso, para asegurar su supervivencia en tiempos de crisis, buscando así describir las tendencias de las pymes, como una población, en cuanto a su estructura de financiamiento dentro del contexto socioeconómico actual en el que se desempeñan.

El enfoque de investigación fue cualitativo ya que, mediante las técnicas e instrumentos de recolección y el análisis de la información, derivados de las entrevistas realizadas a los representantes de las pymes, permitieron obtener datos establecidos en porcentajes para dar respuestas a los objetivos planteados, teniendo como eje central al financiamiento externo de pymes comerciales, en épocas de crisis, en la Provincia de Corrientes.

En cuanto al diseño de la investigación se puede describir que es no experimental ya que, no se manipulan las variables estudiadas, solo se observan mediante los fenómenos descritos en la documentación seleccionada; siendo de tipo transversal, dado que los mismos ya ocurrieron en un contexto único de tiempo y espacio, recopilándolos y utilizándolos para su análisis por única vez, lo que no quita que sirvan para enriquecer o referenciar a futuras investigaciones respecto a esta problemática enfocada en la Provincia de Corrientes.

Se realizaron estudios en cinco casos de pymes comerciales ubicadas en la Capital de la Provincia de Corrientes, utilizando como herramientas de investigación entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

### *Participantes*

La población analizada se compone de pymes comerciales de diversos rubros vigentes actualmente en la ciudad Capital de la Provincia de Corrientes, donde se delimita la investigación en una muestra de 5 (cinco) empresas, entre ellas se seleccionaron un supermercado, una óptica, un local de informática, otro de venta de maquinarias y herramientas forestales y una tienda de venta de golosinas, que permitieron el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento externo de los que se

valen estas empresas y de las razones que aducen los empresarios para utilizarlas, en épocas de crisis.

Con esta finalidad, se llevó a cabo las entrevistas a los titulares de las pymes comerciales, quienes conocían el manejo contable interno al igual que los detalles económicos actualizados de las mismas, reservando la confidencialidad de los datos obtenidos. El muestreo fue elegido de modo no probabilístico accidental, de manera voluntaria y por cercanía geográfica, es decir que apenas se obtuvo un caso, se lo contacto anticipadamente y luego fue utilizado para ser analizado.

Previamente al inicio de esta investigación, fue necesario describir el diseño, los objetivos de estudio, el alcance y la utilidad que se le darán a los datos recolectados, garantizando a los distintos entrevistados por medio de un consentimiento, la privacidad de la información brindada.

#### *Instrumentos*

Para la recolección de información de la presente investigación, previamente, se contactaron con tres diferentes entes centrados en la temática empresarial, primero a nivel país con la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), la cual brindó un informe referente al impacto que generan las épocas de crisis en las pymes al igual que un mapa virtual donde se observan las pymes comerciales ubicadas en Corrientes Capital.

Luego, se localizó al presidente de la Asociación de la Producción, Industria y Comercio de Corrientes (A.P.I.C.C.), quien nos informó mediante un pantallazo general de la situación actual que atraviesan las pymes correntinas, de las actividades que como organismo vienen desempeñando en conjunto con referentes del comercio y de la industria de la Ciudad de Corrientes, y nos facilitó un listado con detalles de las pymes comerciales activas actualmente en la capital.

Seguidamente, se contactó a dos integrantes de la Comisión de Jóvenes de la Federación Empresarial de Corrientes, quienes demostraron interés por esta investigación ya que, su labor se destaca por centrarse en las pymes correntinas, impulsándolas al crecimiento dentro del comercio local y provincial, haciendo hincapié en sus productos y servicios, buscando dinamizar la economía; quienes también nos brindaron información acerca de empresas locales (FECORR).

La elección de las pymes comerciales a estudiar se realizó por cercanía geográfica, ya que luego se contactaron a los titulares de las empresas seleccionadas, explicando el objetivo de la investigación, coordinando una cita virtual para enviar las entrevistas, lo que se realizó por vía telefónica, utilizado como medio el programa online *WhatsApp*, siendo una de las vías más directas en el contexto pandémico que atraviesan.

Primeramente, se detalló el uso de la entrevista como instrumento de investigación, abarcando de lo general a lo particular respecto al punto de investigación, creado en Word y luego en la herramienta online “formularios de *Google*”, la cual permitió compartir el link y de esta manera obtener las respuestas de forma inmediata.

Para analizar los datos de las entrevistas, las cuales fueron cuestionarios no estructurados basados en los objetivos planteados en este trabajo, se utilizó la herramienta Excel, mediante la cual se crearon tablas y gráficos de barra/torta para su posterior análisis.

Además, se deberán grabar y transcribir las entrevistas, y se les hará leer y firmar el consentimiento (presentado en el anexo I).

#### *Análisis de datos*

Se seguirán los siguientes pasos:

- Se realizará una descripción de cada una de las entrevistas. Primero desde un punto de vista general que muestre una breve historia de la empresa, con el fin de contextualizar la situación general, y luego desde un punto de vista particular que le permita focalizarse en la problemática planteada.
- Se sistematizará de manera comparativa la información recibida de cada uno de los tópicos propuestos, de manera que se consideren los diferentes objetivos específicos planteados.
- Se identificará la información sistematizada, volcándose a una tabla Excel por medio del cual se crearán los gráficos de torta/barra, mediante los cuales se compararán todos los casos y observarán en cuáles se responde a la problemática planteada.

## Resultados

En el presente trabajo de investigación primero se contextualizó a las Pymes comerciales entrevistadas, presentándolas y categorizándolas, donde luego se describirán los hallazgos obtenidos del análisis de las entrevistas aplicadas, elaboradas en relación a la temática de estudio.

Para el cumplimiento de los objetivos se seleccionaron a 5 (cinco) pymes abocadas al rubro comercial, ubicadas en la Capital de la Provincia de Corrientes, quienes accedieron a colaborar con la información respetando las formalidades de confidencialidad y anonimato de las mismas. A continuación, se detallan brevemente las características de cada una:

- Pyme dedicada a la venta de insumos comestibles en general, (supermercados), con más de diez años en el mercado, contando con locales propios para el funcionamiento de sus sucursales actualmente.
- Pyme enfocada en la venta de productos de electrónica en general (casa de informática), con más de cinco años en el mercado, y en la actualidad cuenta con local propio y futura ampliación, demostrando su crecimiento gradualmente.
- Pyme orientada a la venta de maquinarias y herramientas de forestación (concesionario de Stihl), la cual actualmente está anexando el servicio técnico de las mismas, con más de cinco años en el rubro y destacándose por ser representante en la zona, con local y mobiliarios propios.
- Pyme dedicada a la venta de insumos oftalmológicos (cadena de ópticas), con varias sucursales en funcionamiento actualmente, hace menos de cinco años en el mercado, y destacándose por ofrecer constantemente buenas formas de pago a los clientes.
- Pyme dedicada a la venta exclusivamente de todo tipo de golosinas (tienda de golosinas) ofreciendo ventas mayoristas y minoristas, creada hace menos de cinco años, ubicada en un local estratégico de la ciudad, pensado principalmente en el flujo de gente que transita la zona y, además distribuye en gran parte del interior de la provincia.

El total de las Pymes detalladas anteriormente se desarrollan en el ámbito comercial, categorizadas en empresas micro, pequeña y mediana 1 de acuerdo al flujo de ventas anuales, encuadradas impositivamente como unipersonales, donde el propietario es quien actúa como único responsable y, otro porcentaje en sociedades de responsabilidad limitada, donde el gravamen se encuentra delimitada por el aporte que realizó cada uno de los socios para su constitución.

De acuerdo a los resultados expuestos vemos que la muestra de esta investigación se centró en Pymes del rubro comercial, quienes día a día están en contacto directo con el cliente y los proveedores, siendo uno de los eslabones más destacados en este ámbito y a quienes afecta de forma directa la volatilidad del ciclo de nuestra economía, tanto local y provincial, como nacional.

Uno de los objetivos estudiados nos permitió mediante la aplicación de las entrevistas de investigación, obtener información fidedigna y transparente de las decisiones tomadas por las empresas en épocas de crisis y, analizarlas desde la percepción contable, teniendo en cuenta la estructura de cada una de las Pymes comerciales observadas, agrupándolas en un principio según sus principales fuentes de financiamiento externo.

Por un lado, las respuestas obtenidas de los entrevistados marcan que las Pymes que se mantienen en el mercado desde hace más de diez años, las mismas coinciden en sus respuestas que iniciaron sus actividades con ahorros personales, y actualmente por su antigüedad en el mercado, son el mayor rango de Pymes que recurren a financiamientos externos, más precisamente bancarios.

Luego se ubican las que se desarrollan en el comercio hace más de cinco años, y que para sus primeros pasos utilizaron “préstamos de conocidos”, lo que implica demostrar un grado de responsabilidad de ambas partes. También en esta “categoría” posicionamos a aquellas Pymes que en el momento inicial utilizaron financiación privada y que, actualmente buscan acceder a programas de apalancamiento estatal.

Por último, y no por eso menos importante, las Pymes comerciales más recientes en el ámbito empresarial, definidas como micro Pyme, fueron constituidas hace menos de cinco años y surgieron gracias a la adquisición de créditos otorgados por entidades bancarias privadas, expresan que fue esta la herramienta que les favoreció para seguir en



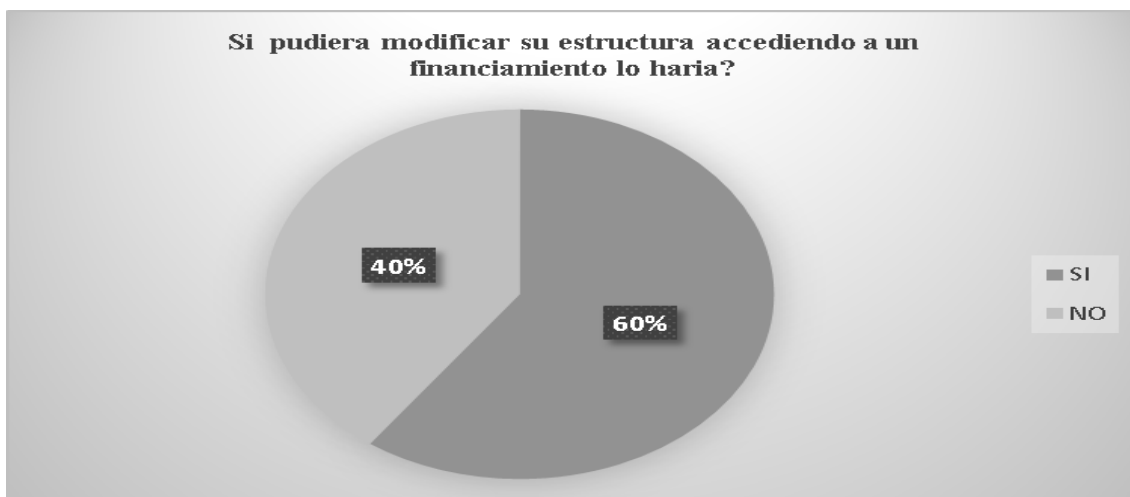
el mercado comercial actualmente, lograr estabilizarse ante un escenario financiero inestable.

Se obtuvo como resultado que las Pymes comerciales estudiadas no tuvieron la necesidad de modificar su estructura comercial respecto a las épocas de crisis que les tocó atravesar, ya que todas ellas vienen acrecentando sus ventas, mediante la aplicación de un buen plan de negocio entre los proveedores y el empresario y viceversa, ofreciendo diferentes facilidades de pagos para la obtención de los productos, entre otras herramientas aplicadas como estrategias de ventas, priorizando así las necesidades del cliente.

También notamos que los datos arrojados de las entrevistas analizadas respecto a los objetivos planteados en este estudio, muestran que estas Pymes cuentan con sus obligaciones impositivas al día, al igual que los demás impuestos provinciales y municipales, permitiéndoles conservar su estructura financiera medianamente prolija, aunque un porcentaje no descarta modificarlas mediante el acceso a un financiamiento externo.

Figura 1

*Estructura de Financiamiento*



Fuente: Elaboración Propia, 2021.

Se ha visualizado y volcado en el siguiente gráfico las respuestas de los responsables de las pymes comerciales correntinas, y los mismos muestran que a la hora de estudiar una alternativa para la obtención de un financiamiento externo, analizan los riesgos que puedan afectar directamente a la estructura de sus empresas, es por ello que

priorizan estudiarlo contablemente y realizar diversos análisis estadísticos de los principales factores financieros en relación al costo – beneficio que obtendrían.

Gráfico 2

*Indicador de análisis de Préstamo*



Fuente: Elaboración Propia, 2021.

A continuación, profundizamos la investigación con la exposición de los hallazgos obtenidos mediante las entrevistas realizadas al total de las Pymes comerciales, desempeñadas en Corrientes Capital, en relación a la factibilidad de acceso a las fuentes alternativas de financiamiento ofrecidas en el mercado.

Los resultados arrojan que para las Pymes comerciales no siempre es factible el acceso a estas fuentes alternativas de financiamiento, ya que las distintas líneas de créditos ofrecidas actualmente en el mercado financiero, no son las más convenientes respecto a su estructura financiera, condicionada a requisitos o limitaciones que obstaculizan la adquisición de los mismos.

Los límites que más se destacan entre los resultados acerca de la factibilidad de acceso a fuentes de financiamiento son entre otros, el proceso engorroso que demanda la realización de trámites burocráticos, legales y bancarios, al igual que el tiempo para reunirlos, las demoras a la hora de obtener una calificación crediticia, y teniendo en cuenta la información del área contable, que se acentúan en las tasas de interés elevadas expuestas por el oferente al igual que los montos inferiores a los solicitados.

Cabe destacar que la falta de conocimiento es un punto clave respecto al tema de financiamiento, ya que los responsables de las distintas Pymes coinciden que desconocen las diversas alternativas que existen en el mercado financiero, tanto de las entidades externas (sector público/privado) como de los programas de ayuda estatales

que fomentan al crecimiento empresarial, ya que se rigen por cupos limitados y con márgenes escasos, siendo poco viables para este sector.

A pesar de las respuestas anteriores también gran parte de los entrevistados coincidieron que en el año 2020 ellos han recurrido a entidades bancarias para solicitar algún tipo de financiamiento, siendo este un año atípico en todos los aspectos (COVID), y expresaron que entre las entidades elegidas por su confiabilidad y viabilidad se ubican primero, el Banco Nación y el Banco de la Provincia de Corrientes, luego en segundo lugar los bancos y las financieras privadas y por último, los programas estatales.

Por otra parte, los empresarios expresaron respecto a la decisión de buscar un financiamiento externo que, aunque en su mayoría califican al acceso del mismo como “malo”, las mismas fueron tomadas con la intención de aumentar el capital de trabajo, la inversión en insumos, y en menor medida para el apalancamiento en la ampliación de sucursales, lo que representa un grado de positividad para las Pymes comerciales en épocas de crisis en la Provincia de Corrientes.

En esta investigación centrada en las Pymes comerciales, se observaron que las mismas coinciden principalmente en varios aspectos financieros que vale la pena destacar, es por ello que se exponen comparativamente a continuación:

Tabla 1

*Aspectos Financieros*

|               | <b>¿Utilizaron fuentes de financiamiento externo en el año 2020?</b> | <b>¿Cuál es el indicador que más le interesa?</b> | <b>De las fuentes de financiamiento externo, ¿cuál es la que más conoce?</b> | <b>¿Motivo por el que recurrió a alguno de ellos?</b> | <b>De los programas estatales, ¿participó de alguno?</b> |
|---------------|--|---|--|---|--|
| <b>Pyme 1</b> | SI   | Tasas Bajas                                       | Entidades Bancarias  | Aumento de capital de trabajo                         | NO   |
| <b>Pyme 2</b> | SI   | Tasas Bajas                                       | Entidades Bancarias  | Aumento de capital de trabajo                         | NO   |
| <b>Pyme 3</b> | SI   | Cuotas Fijas                                      | Entidades Bancarias  | Aumento de capital de trabajo                         | NO   |
| <b>Pyme 4</b> | SI   | Cuotas Fijas                                      | Programas Estatales  | Inversión en insumos                                  | NO   |
| <b>Pyme 5</b> | NO   | Tasas Bajas                                       | Entidades Bancarias  | Ampliación de sucursal                                | SI   |

Fuente: Elaboración Propia, 2021.

## Discusión

El presente trabajo tuvo como objetivo realizar un análisis de las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes comerciales en épocas de crisis, desarrollado en la Capital de la Provincia de Corrientes, en el año 2021. Cabe destacar que son escasas las investigaciones realizadas acerca del rol que tiene esta temática dentro de las Pymes.

Entendiendo la situación social y económica como un efecto “negativo” en nuestro sistema económico que influye de forma directa a uno de los eslabones fundamentales del mercado financiero y en el cual, existe un alto porcentaje de pymes comerciales que no tienen la posibilidad de acceder a financiamientos externos, ya que los mismos serían de gran ayuda para mejorar el apalancamiento en estas épocas.

Reconocemos que en el ambiente pyme se analizan únicamente las oportunidades que se presentan o se conocen destinadas a este sector y no todas aquellas que se encuentran vigentes realmente en el mercado financiero, lo que generalmente lleva a acotar la visión empresarial respecto a la decisión de adquirir un financiamiento externo, ya que una vez constituidas las pymes los responsables deben gestionar de manera más eficiente sus recursos como clave principal para garantizar la correcta explotación de su actividad.

Es por ello, que se estudió diversas temáticas relacionadas a los objetivos de investigación, donde las mismas fueron profundizadas mediante el análisis de la información obtenida a través de los datos y los antecedentes, para luego en este apartado ser comparadas con las respuestas extraídas de los propietarios de las pymes comerciales de Corrientes Capital, que se desempeñan activamente en el mercado.

Ante todo es de gran importancia destacar el funcionamiento de las pymes correntinas, ya que se las considera como uno de los pilares socioeconómicos más importantes dentro de la provincia, siendo las encargadas de producir de bienes y servicios constantemente, definidas en categorías de acuerdo al número de empleados y al volumen de ventas realizadas dentro de un periodo determinado; es por ello que mediante el profesionalismo contable se busca indagar el porqué de esta problemática desde los protagonistas a cargo de las pymes analizadas, su punto de vista y la toma de decisiones dentro del marco financiero interno.

Mediante la investigación realizada podemos demostrar que las Pymes comerciales requieren de financiamientos externos en épocas de crisis, lo que les ayudaría a seguir creciendo en el mercado de forma estable, continuando con el desarrollo de proyectos productivos a futuro, generando constantemente fuentes de trabajo y acrecentando su patrimonio, entre otras aptitudes financieras que fomentan al crecimiento de la economía local, regional y nacional.

Los empresarios coinciden respecto a las limitaciones o restricciones que atraviesan a la hora de solicitar algún tipo de financiamiento, que los requisitos se convierten en barreras y lo hacen inalcanzables en el contexto macroeconómico actual, indistinto si son a entidades financieras públicas o privadas. Según la información recabada, estos impedimentos pueden ser netamente burocráticos, como el cumplimiento de requisitos solicitados, la demora que conlleva reunir los mismos, entre otras cuestiones que actualmente por los motivos de público conocimiento, agudizan el proceso.

Para centrarnos en el objetivo general de esta investigación, se han analizado las estrategias de financiamiento más convenientes para pymes comerciales en la época de crisis de la Capital Correntina en el año 2021, teniendo en cuenta los antecedentes estudiados y comparándolos con los datos obtenidos actualmente, podemos decir que la investigación demostró que en su gran mayoría las pymes coinciden en esta problemática, ya que todas estudian minuciosamente desde su área contable las diferentes alternativas que se presentan a la hora de elegir algún tipo de financiamiento.

Luego de haber examinado las estrategias de financiamientos para las pymes comerciales e identificar las más convenientes en este contexto actual, podemos englobar que se comparan dos ejes fundamentales:

- por un lado, las fuentes disponibles en el mercado financiero a la cual recurrir a la hora de solicitar un financiamiento externo;
- y por otro, los indicadores brindados por los oferentes, remarcando los de mayor importancia como las tasas bajas, las cuotas fijas y los plazos de endeudamiento.

Siguiendo el análisis de las estrategias de financiamiento y cotejando los datos obtenidos, coincidimos con la información brindada por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2021), respecto a estos resultados, ya que ubican entre las

principales problemáticas para el acceso a un financiamiento, a la exigencia de los requisitos burocráticos solicitados; en segundo lugar hacen referencia a lo desfavorable que les resultan las condiciones crediticias disponibles en el mercado financiero y en tercer lugar, al desconocimiento de los programas estatales de asistencia al sector empresarial.

Según lo mencionado en el párrafo anterior y comparando con las ofertas del país latinoamericano Colombia, donde estudiamos que el Estado Colombiano tiene como principal objetivo impulsar a métodos para la adquisición de herramientas de financiamiento público, es decir es el Estado como organismo público quien los fomenta y hace hincapié en los plazos y garantías, para favorecer al pequeño empresario (Goldstein, Zuleta, L. A., & Garrido, 2011), en cambio en Argentina, más precisamente en Corrientes Capital los propietarios de las pymes comerciales coinciden en que desconocen las diversas alternativas del mercado financiero, tanto públicas como privadas, al igual que los programas de ayuda estatal vigentes que fomentan al crecimiento empresarial.

Podemos determinar en líneas generales, y concordando con los datos obtenidos desde el Ministerio de Desarrollo Productivo (2021), que más de la mitad de los entrevistados desconocen el ambiente crediticio, tanto los programas financieros extendidos por el gobierno, como las herramientas innovadoras de financiamiento bancario, *leasing*, *factoring*, descuentos bancarios, *confirmingm*, *crowdfunding*, entre otras; lo que afecta de forma directa al proceso de toma de decisiones de los empresarios y a la viabilidad económica estable de sus empresas.

Respecto a lo que plantea el Código Civil y Comercial de la Nación, (2014) sustentado en la Ley Nacional 24.467 de Pequeña y Mediana Empresa, en Argentina se busca beneficiar el sistema de operaciones MIPyME, y mediante el mismo entrecruzar datos comerciales, legales y técnicos, y coordinar con las instituciones públicas y privadas, buscando implementar la asistencia a todas las empresas a nivel país, en las provincias y en los municipios. Por lo que se puede decir que los empresarios desconocen la Ley que los respalda, ya que expresan que el Estado no los asiste, por lo que indicamos que se cuenta con el documento jurídico nacional, pero en la práctica la implementación las estrategias de aplicación que plantea son escasas.

Un dato no menor para destacar en este estudio, es la falencia informativa que existe en el ambiente comercial respecto a las ofertas de financiamiento estatales, lo que no quiere decir que no existan, al contrario, actualmente desde el Estado Nacional buscan brindar herramientas financieras ventajosas que acrecientan al sistema económico local, regional y nacional, por nombrar algunos como el programa Financiamiento para Pymes que ofrece diferentes líneas de créditos desde el Ministerio de Desarrollo Productivo, (2021), también entes como el Fondo Tecnológico Argentino, el FONAPYME, el Fondo de Desarrollo Nacional Productivo, entre otros, que proponen créditos adaptados a las distintas necesidades del sector Pyme.

En Corrientes hace varios años contamos con un ente público que se encuentra distribuido en todo el territorio, el Banco de Corrientes, siendo una de las entidades con mayor oferta en el mercado, brindando diferentes líneas de financiamiento para el sector productivo, en la cual trabajan diariamente buscando adaptar diferentes estrategias de difusión y publicidad acerca de este tipo de programas abarcando distintas áreas; ofreciendo opciones de financiamiento destinado al Capital de trabajo para Micro, Pequeña y Mediana empresa en todos los sectores, para la Compra, Refacción o Ampliación de Locales Comerciales siendo esta una actividad clave en todo el territorio provincial, otra opción centrada en el ámbito rural es la Compra de Ganado siendo una actividad característica de Corrientes, al igual que planes para la Adquisición de equipamiento Agroindustrial y en Equipamiento para infraestructura de Establecimientos Rurales, y por último una opción que fue ofrecida recientemente, post a la declaración del Parque Nacional Iberá, y buscando reactivar el turismo, el banco ofrece Financiamiento para Desarrollo Turístico, la construcción, ampliación, equipamiento, hoteles, posadas, cabañas y vehículos, entre otros, fomentando así a la economía regional y nacional (Banco de Corrientes, 2018).

También es de gran importancia destacar que el gobierno de la Provincia, mediante el Instituto de Fomento Empresarial de Corrientes, ha creado el Programa de Promoción y Fortalecimiento Institucional “Emprendedores Somos Todos”, por el cual ofrece a todas las localidades una herramienta que apunta a la inclusión social, al capital humano y al desarrollo socioeconómico, sosteniendo ejes claves como el acompañamiento al emprendedor desde el inicio del proyecto, mediante un grupo de profesionales destinados únicamente a esta función y por el cual se busca fortalecer los

lazos empresariales desde las asociaciones y cámaras de emprendedores, de comercio, de producción y servicios. Cabe destacar que una vez encaminadas las pymes concursan para recibir una ayuda económica no reembolsable destinada a la compra de insumos mobiliarios facilitando sus primeros pasos en el mercado (Instituto del Fomento Empresarial de Corrientes, 2020).

Respecto a las opciones de financiamiento expuestas, observamos que hay una amplia cartera de herramientas para pymes en el mercado financiero, no necesariamente monetarias, que cumplen con los indicadores requeridos por los empresarios solo que, algunas son más conocidas que otras, y otras se diferencian por estar vigentes desde hace más tiempo, brindando mayor confiabilidad. También indicamos que, los empresarios estudian detenidamente el contexto antes de adquirir algún tipo de financiamiento externo, para que la alternativa se dé siendo una buena oportunidad y genere beneficios rentables dentro de su sistema económico y no, provocando un efecto contrario.

En relación al primer objetivo, podríamos apreciar que las pymes comerciales correntinas estudiadas, adoptan estructuras de financiamiento externo, diferenciándose en tres grupos, por un lado, las que se encuentran en el mercado hace más de diez años, quienes iniciaron sus actividades con ahorros personales y son las que actualmente recurren a ofertas bancarias, destacando la confiabilidad de las entidades; luego las que operan hace más de 5 años, iniciaron sus actividades gracias a préstamos privados y en este momento buscan acceder a programas estatales y por último, se hallan las pymes que están dando sus primeros pasos, formadas gracias a créditos otorgados por entidades bancarias privadas. Estos resultados coinciden con los datos extraídos de los portales de la Administración Federal de Ingresos Públicos, lo que nos lleva a validar que actualmente la mayoría de las pymes se encuentran registradas por este ente (Portal PyME, 2021).

Cabe destacar también que la AFIP busca promover y hacer hincapié en la Ley Pyme, facilitando herramientas como el Certificado MiPymes por el cual se obtiene la posibilidad de participar de programas de asistencia, beneficios impositivos y opciones de financiamiento para la empresa, fomentando de esta manera a las pymes a mantenerse al día con sus obligaciones tributarias, ayudándoles a crecer e innovarse continuamente (AFIP Pymes, 2021). Hemos visto hechos recientes respecto a esto, ya



que para ayudar a atravesar la pandemia la AFIP junto al Ministerio de Desarrollo Productivo, proporcionaron el Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción conocido como ATP, enfocado a monotributistas y autónomos con sus obligaciones fiscales al día, siendo un beneficio al que accedieron algunos de los empresarios de las pymes entrevistadas.

La investigación efectuada demuestra que para las pymes comerciales independientemente del tiempo que se encuentren en el mercado, es de gran importancia contar con la posibilidad de acceder a diversas alternativas de financiamiento, ya que a través de estos recursos podrían asegurar su subsistencia en el mercado, de lo contrario tal como lo expresa Arnoletto (2019), se dificultará de manera directa su productividad, frustrando sus capacidades de crecimiento y, por defecto derivando a un precoz estancamiento o paralización económica de la actividad.

Siguiendo la continuidad de este estudio y enfocándonos en el segundo objetivo, se examinó la conveniencia de las pymes comerciales de mantener su estructura desde el punto de vista contable; por lo que podemos sostener en relación a los datos obtenidos que las mismas no tuvieron la necesidad de modificar su estructura comercial en épocas de crisis, ya que para las más novatas en el mercado se trata de un nuevo desafío por ser la primera vez que la atraviesan, en cambio las más antiguas cuentan con herramientas adquiridas desde sus propias experiencias.

Las pymes comerciales analizadas coinciden que vienen sorteando obstáculos y acrecentando sus ventas actualmente, lo que refleja una adecuada aplicación de las tomas de decisiones, desde negociar con los proveedores hasta estudiar las estrategias de ventas, buscando así ser una opción para el cliente dentro del mercado comercial; discerniendo con lo que sucede con las pymes en casi toda América Latina, más precisamente en México (Pavón, 2010), donde uno de los mayores problemas surgen de la gestión empresarial, de la escasa aplicación de estrategias de mercado, entre otras problemáticas enmarcadas dentro de la competencia local.

Es de gran importancia dentro del ámbito contable resaltar que las pymes analizadas mantienen sus obligaciones impositivas al día, tanto nacionales como provinciales y municipales, ya que esto les permite conservar su estructura financiera de forma estable, conservando un status dentro del ámbito empresarial, siendo un dato importante a resaltar en esta investigación es que, ante cualquier inconveniente

financiero pueden buscar calificar para acceder a herramientas de apalancamiento externo.

Luego de realizar esta investigación hemos observado las fuentes alternativas de financiamiento externo para las pymes analizadas de Corrientes Capital y respecto a los resultados arrojados, podemos decir que para los empresarios comerciales no siempre es factible el acceso a los mismos, ya que las líneas de créditos ofrecidas actualmente no son las más convenientes respecto a sus estructuras financieras, en relación al costo-beneficio, ya que los montos y las tasas no siempre son las más convenientes. También otro motivo a destacar es el engorroso proceso de otorgamiento, desde la burocracia de los requisitos solicitados hasta la demora para obtener cada uno de ellos, agudizando los plazos de necesidad y adjudicación del mismo; cabe destacar que la escasez de información respecto a la factibilidad del acceso a fuentes alternativas de financiamiento, es el punto más llamativo, desde los programas estatales y las financieras privadas hacia las pymes comerciales y viceversa, lo que concuerda con lo que expone la Fundación Observatorio Pyme (2019) ya que la escasez de información, de requisitos y la falta de conocimiento sobre el ámbito financiero inducen muchas veces a provocar frustración en los empresarios pymes solo con pensar en adquirir un financiamiento externo, y esto conlleva a desencadenar otro tipo de problemáticas afectando a su crecimiento dentro del mercado microeconómico y de forma más general al sistema económico macroeconómico.

Podemos ver que esta investigación se restringe en información en términos metodológicos, ya que su alcance es limitado por la naturaleza cualitativa del estudio (entrevistas) pudiendo ser ampliado (encuestas); además se trabajó sobre una muestra acotada de pymes comerciales donde el análisis estuvo centrado geográficamente solo en la Capital Correntina, lo que restringe la posibilidad de generalizar los resultados a toda la provincia de Corrientes. Esto no significa que no sea de gran importancia, sino que todavía queda un amplio campo dentro de las “pymes” para seguir analizando, y descubriendo obstáculos que se presentan en el sector empresarial, es por ello que es interesante poder continuar estudiando acerca del financiamiento para las pymes comerciales en épocas de crisis.

Otra limitación que se observó en esta investigación y por lo que podemos sostener que es limitada respecto a las líneas de financiamiento expuestas, ya que la

existencia de las mismas es infinita para pymes disponibles en Argentina, lo que resulta inalcanzable estudiar minuciosamente cada una de ellas por el plazo de tiempo delimitado que demanda este tipo de estudio.

Se puede adjudicar como fortalezas provenientes de esta investigación, que es uno de los primeros estudios realizados en la Capital Correntina sobre el financiamiento de las Pymes comerciales, observando el aporte que genera en la actividad regional este tipo de análisis, por el cual se obtuvieron características particulares buscando dar respuestas a los inconvenientes que sortean los empresarios en épocas de crisis.

También resulta importante destacar en este estudio que las pymes comerciales analizadas actualmente son competitivas dentro del mercado comercial, las cuales estuvieron dispuestas demostrando su interés a colaborar dando respuestas a los objetivos planteados, demostrando su profesionalismo como clave para el crecimiento empresarial.

Por todo lo expuesto y luego de haber analizado a las distintas empresas del ámbito comercial, se puede concluir esta investigación entendiendo que la falta de estrategias de financiamiento para las pymes en épocas de crisis es un punto clave a tener en cuenta para el buen funcionamiento de las mismas, ya que constantemente enfrentan obstáculos provenientes de nuestro sistema económico volátil, y por el cual buscan acceder a soluciones, entre ellas a la opción de un financiamiento externo, del cual se observa que los emprendedores en general cuentan con escasa información en el ámbito financiero.

De esto se desprenden motivos homogéneos por los cuales a los empresarios de pymes se les dificulta acceder a las ofertas del mercado, al igual que la incertidumbre económica que se atraviesan en épocas de crisis, es por ello que la toma de decisiones se convierte en un punto clave para cada empresario a la hora de analizar estas estrategias, ya que los entrevistados coincidieron que han recurrido a entidades bancarias con la intención de aumentar el capital de trabajo, inversión en insumos y ampliaciones de sucursales y no por endeudamiento, lo que representa un acción positiva para el crecimiento de pymes comerciales en Corrientes Capital.

Por lo expuesto y luego del análisis realizado en esta investigación se recomienda hacer foco en la escasez de información que existe en el entorno de las pymes comerciales respecto al ámbito financiero en general, lo que ayudaría a la hora

de aplicar estrategias de financiamiento a conocer más detalladamente las ofertas del mercado, los indicadores impositivos más convenientes entre otros análisis y, por ende, colaborarán a la conveniencia de las futuras tomas de decisiones, evitando caer en el desequilibrio económico.

Buscar achicar la brecha y trabajar desde las entidades financieras públicas o privadas activas en el mercado, explayando su oferta financiera y adaptándose a brindar inversiones con fines productivos, ya que de esta manera favorecen de forma directa al crecimiento de las pymes, siendo un eslabón de gran importancia dentro del sistema económico; para que este circuito financiero funcione no solamente se trata del proceso de difusión sino también de considerar agilizar el transcurso de clasificación y adjudicación de los financiamientos externos, evitando principalmente pérdidas de tiempo.

Otra recomendación que es importante hacer y referida al objeto de estudio de esta investigación es que las pymes tramiten el certificado MiPyme otorgado por el Ministerio de Desarrollo Productivo, el cual acredita su condición como pymes, y facilita el acceso a beneficios y facilidades de pago como también últimamente es un requisito clave para acceder a los financiamientos externos.

Por último y en función a todo lo expuesto, es de gran importancia recomendar y resaltar el acompañamiento de un profesional del área contable como herramienta para todo empresario, que los asesore desde sus primeros pasos como pyme, formándose y acrecentando sus bases empresariales de la mejor manera posible.

Culminando este trabajo se desprenden futuras líneas de investigación para desarrollarlas en un estudio más profundo y que se encuentran ligadas a la temática estudiada, entre ellas:

- Analizar el grado de educación financiera que se fomenta y al que se tiene acceso dentro y fuera del sector empresarial, ya que las empresas más antiguas aseguran que sus éxitos provienen de saber sortear diferentes obstáculos y una de las claves es contar con mano de obra capacitada, lo que ayudaría positivamente al desarrollo y mantenimiento estable de las pymes en un mercado competitivo.
- Estudiar acerca de los aspectos positivos y negativos que provocaron la utilización de herramientas de innovación tecnológica, para la

cual la mayoría de las pymes tuvieron que adaptarse durante este periodo de pandemia (COVID-19), de manera casi obligatoria, analizando principalmente el segmento de las ventas online, las formas de pago y la atención al cliente dentro de las nuevas plataformas, lo que conlleva a cambios en el ámbito financiero - contable de las pymes.

➤ Investigar si existen programas destinados a la formación y acompañamiento de pymes que se desempeñen netamente en plataformas online conocidas como “E-Commerce” (*electronic commerce*), ya que es una rama que se encuentra en auge actualmente, respecto a la compra y venta de productos y servicios a través de internet, mediante las redes sociales como ser Facebook e Instagram y aplicaciones como Mercado Libre, Pedidos Ya, entre otros miles distribuidas en el mercado.

## Referencias

- AFIP Pymes. (2021). *AFIP Pymes*. Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/certificadoPyme.asp>
- Andres Rosas, L. Q. (2016). *Fusión del Banco Social y Banco Colmena*. Bogota, Colombia.
- Arnoletto, M. B. (2019). *Panorama de las Empresas Argentinas*. Argentina: Secretaria de la Transformación Productiva - Ministerio de Producción y Trabajo.
- Ballell, T. R. (2013). El Crowdfunding. *Pensar en Derecho*, 101-123.
- Banco de Corrientes. (2018). *Banco de Corriente S.A.* Obtenido de <https://www.bancodecorrientes.com.ar/sitio/seccion.php?id=104>
- Banco de la Nación Argentino. (2021). *Banco Nacional Argentino*. Obtenido de <https://www.bna.com.ar/Empresas/Pymes/Creditos>
- Bebczuk, R. N. (2010). *Acceso al financiamiento de Pymes en Argentina*. Santiago de Chile: Cenechal.
- CAME. (Abril de 2021). *Confederación Argentina de la Mediana Empresa*. Obtenido de <http://www.redcame.org.ar/estadisticas-pyme/85/acceso-al-financiamiento>
- Carlo Ferraro, G. S. (2010). *Politica de Apoyo a las Pymes en America Latina*. Santiago de Chile: Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe.
- Cleri, C. (2007). *El libro de las PyMEs*. Buenos Aires: Granica.
- Código Civil y Comercial de la Nación. (01 de Octubre de 2014). *InfoLEG*. Obtenido de Ministerio de Justicia y Derechos Humanos de la Nación: <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/verNorma.do?id=235975>
- DEITEC. (2020). *Relevamiento de fuentes de financiación de entidades gubernamentales y organizaciones*. Corrientes.
- Fondo Tecnológico Argentino. (2021). Obtenido de Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación: <https://www.argentina.gob.ar/ciencia/agencia/fondo-tecnologico-argentino-fontar>
- Fundación Observatorio Pyme. (Abril de 2018). *Fundación Observatorio Pyme*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/necesidades-y-fuentes-de-financiamiento-en-pyme-industriales/>

- Fundación Observatorio Pyme. (Junio de 2019). <https://www.observatoriopyme.org.ar/>.  
Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/project/financiamiento-desempeno-desarrollo/>
- Goldstein, Zuleta, L. A., & Garrido. (2011). *Eliminando barreras: El financiamiento a las pymes en América Latina*. Santiago de Chile: Cenechal.
- Instituto del Fomento Empresarial de Corrientes. (2020). *Instituto del Fomento Empresarial de Corrientes*. Obtenido de [www.ife.gov.ar](http://www.ife.gov.ar)
- Josep Bertrán, M. C. (2013). *La Financiación de la Empresa*. España: PROFIT.
- Lenin E. Chagerben Salinas, A. M. (2017). La importancia del financiamiento en el sector microempresario. *Domnio de las Ciencias*, 783-798.
- Martinez M. M. A. & Alvarado, K. I. (2013). Las PYMES ante el proceso de globalización. *Observatorio de la Economía en Latinoamérica*, 1-17.
- Ministerio de Desarrollo Productivo. (2021). Obtenido de Financiamiento para Pymes: <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Ministerio de Industria. (2004). *Micro, pequeñas y medianas empresas*. Obtenido de <https://www.caserosada.gob.ar/informacion/archivo/2686-programa-fonapyme>
- Ministerio de Industria, T. y. (Julio de 2018). *Ministerio de Industria, Trabajo y Comercio*. Obtenido de <https://itc.corrientes.gob.ar/noticia/emprendedores-somos-todos--2>
- Nación, M. d. (Marzo de 1995). *InfoLEG*. Obtenido de <http://servicios.infoleg.gob.ar/infolegInternet/anexos/15000-19999/15932/texact.htm>
- Observatorio Pyme Regional Provincia de Corrientes. (2015). *Industria Manufacturera y de Servicios a la Producción*. Corrientes.
- Pavon, L. (2010). *Financiamiento a las microempresas y pymes en México*. Santiago de Chile: CEPAL.
- Portal PyME. (2021). Obtenido de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/default.asp>
- Productivo, M. d. (2021). *Ministerio de Desarrollo Productivo*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/acceder-al-fondo-semilla>

- Productivo, M. d. (2021). *Ministerio de Desarrollo Productivo*. Obtenido de <https://www.argentina.gob.ar/noticias/pymes-ya-pueden-solicitar-prestamos-para-inversion-tasas-subsidiadas>
- Pyme, F. O. (2017). *Necesidades y fuentes de financiamiento en PyME*. Argentina.
- Ricardo N. Bebczuk. (2017). *Políticas de Financiamiento para Pymes*. Argentina: Ministerio de Producción.
- Rodríguez Salazar, P. D. (2016). Gestion Financiera en Pymes. *Revista Publicando*, 588-596.
- Sarasa, M. E. (2011). Estrategia Financiera. *DialNet*, 33-35.
- TheIBFR.ORG, G. (2012). Global Conference on Busines and Finance Porceedings. *Global Conference on Busines and Finance Porceedings*, 22-25.
- Titelman, E. P.-D. (2018). *La inclusión financiera para la inserción productiva y el papel de la banca de desarrollo*. CEPAL.
- Velecela Abambari, N. E. (2013). *Repositorio Institucional Universidad de Cuenca*. Obtenido de <http://dspace.ucuenca.edu.ec/handle/123456789/5269>



## Anexo

### *Anexo I: documento de consentimiento informado*

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 su naturaleza y el rol de los estudiantes en ella como participantes.

La presente investigación es conducida por Saldaña, Liliana Noemí, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es con fines académicos para poder realizar mi Tesis Final de Graduación.

Si tu accedes a participar en este estudio, se te pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomara aproximadamente 15 minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabara, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que hayas expresado.

La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se almacene será confidencial y no se usara para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Tus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y, por lo tanto, serán anónimas. Una vez trascritas las entrevistas se destruirán las grabaciones.

Si tienes alguna duda sobre este proyecto, puedes hacer preguntas en cualquier momento durante tu participación en el. Igualmente, puedes retirarte del proyecto en cualquier momento sin que eso te perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista te parece incomoda, tiene el derecho de hacérselo saber al investigador e incluso puedes no responderlas.

Desde ya, te agradecemos tu participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por Saldaña, Liliana Noemí. He sido informado de que la meta de este estudio es con fines académicos para poder realizar mi Tesis Final de Graduación.

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomara 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 cuándo así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona.

Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando este haya concluido. Para esto, puedo contactar a la Universidad Siglo 21.

Nombre del participante

Firma del participante

Fecha

*Anexo II: entrevista*

1- ¿Nombre de la Empresa a la que representa?

|  |
|--|
|  |
|--|

2- ¿En qué rubro opera?

|  |              |
|--|--------------|
|  | Comercio     |
|  | Industria    |
|  | Agropecuario |
|  | Construcción |
|  | Servicios    |
|  | Otro         |

3- Especificar la actividad en la que se desempeña

|  |
|--|
|  |
|--|

4- ¿Hace cuanto se encuentra operando en el mercado?

|  |                 |
|--|-----------------|
|  | Menos de 5 años |
|  | Más de 5 años   |
|  | Más de 10 años  |
|  | Más de 15 años  |

5- Según su monto de facturación, ¿Qué tipo de Pyme es actualmente?

|  |           |
|--|-----------|
|  | Micro     |
|  | Pequeña   |
|  | Mediana 1 |
|  | Mediana 2 |

6- De acuerdo a su composición, ¿la empresa de que tipo es?

|  |                                      |
|--|--------------------------------------|
|  | Unipersonal                          |
|  | Sociedad Anónima                     |
|  | Sociedad de Responsabilidad Limitada |
|  | Sociedad de Hecho                    |
|  | Ninguna de las anteriores            |

7- En sus inicios, ¿Cuál fue su principal fuente de financiamiento?

|  |                                |
|--|--------------------------------|
|  | Ahorros Personales             |
|  | Prestamos de conocidos         |
|  | Créditos de entidades externas |
|  | Otros                          |

8- De las fuentes de financiamiento externo, ¿Cuál es la que mas conoce?

|  |                         |
|--|-------------------------|
|  | Entidades Bancarias     |
|  | Programas Estatales     |
|  | Prestamistas Informales |
|  | Otros                   |

9- Durante el 2020, ¿Utilizó alguna de las fuentes nombradas anteriormente?

|  |    |
|--|----|
|  | Si |
|  | No |

10- Si la respuesta anterior es Afirmativa, nombre cual...

11- ¿A la hora de analizar un préstamo, financieramente cuál es el indicador que más le conviene?

|  |                        |
|--|------------------------|
|  | Tasas Bajas            |
|  | Cuotas Fijas           |
|  | Plazo de Endeudamiento |
|  | Otros                  |

12- Si recurrió a alguno de ellos, ¿cuál fue el motivo?

|  |                               |
|--|-------------------------------|
|  | Inversión de insumos          |
|  | Refinanciación de pagos       |
|  | Ampliación de sucursal        |
|  | Aumento de capital de trabajo |
|  | Otros                         |

13- ¿Alguna vez le rechazaron un préstamo?

|  |    |
|--|----|
|  | Si |
|  | No |

14- Si la respuesta anterior fue positiva, ¿cuál fue el motivo?

|  |                                 |
|--|---------------------------------|
|  | Falta de requisitos             |
|  | No categorizar                  |
|  | Escasa relación costo-beneficio |
|  | Otros                           |

15- ¿Cree que su empresa pudo subsistir sin financiamiento externo?

|  |    |
|--|----|
|  | Si |
|  | No |

16- ¿Su empresa pudo acceder a las herramientas de apalancamiento que el AFIP proporciono en este período para las Pymes?

|  |    |
|--|----|
|  | Si |
|  | No |

17- En Corrientes, de las siguientes fuentes de financiamiento externo, ¿recurrió a alguna?

|  |                 |
|--|-----------------|
|  | Bancos Públicos |
|  | Bancos Privados |

|  |   |
|--|---|
|  | Programas Estatales (Nacionales/Provinciales) |
|  | Financieras Privadas                          |
|  | Otros   |

18- De acuerdo a la confiabilidad y viabilidad, ¿qué fuente recomienda?

|  |                      |
|--|----------------------|
|  | Banco de Corrientes  |
|  | Banco Nación         |
|  | Bancos Privados      |
|  | Financieras Privadas |
|  | Programa Estatales   |

19- Cómo empresario correntino ¿siente que el estado nacional/provincial/municipal a la hora de buscar alternativas de crecimiento financiero los asiste?

|  |    |
|--|----|
|  | Si |
|  | No |

20- ¿Cómo calificaría al acceso a un préstamo externo, en épocas de crisis?

|  |           |
|--|-----------|
|  | Bueno     |
|  | Muy bueno |
|  | Malo      |
|  | Muy Malo  |