

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado

Manuscrito Científico

Carrera: Contador Público

Herramientas de financiamiento más eficaces que permiten la estabilidad económica de las Pequeñas y Medianas Empresas en la República Argentina

More effective financing tools that allow the economic stability of Small and Medium Enterprises in the Argentine Republic

Autor/a: Estefanía Diaz

Legajo: CPB 04323

D.N.I: 40.799618

Profesor: Alfredo Gonzalez Torres

Córdoba, Noviembre 2020

Índice

Agradecimientos	Error! Bookmark not defined.
Resumen	3
Abstract	4
Introducción.....	1
<i>Antecedentes</i>	1
<i>Elementos teóricos esenciales</i>	1
<i>Problema de investigación</i>	12
<i>Importancia de la investigación</i>	13
<i>Objetivo general</i>	13
<i>Objetivos específicos</i>	13
Métodos.....	14
<i>Diseño</i>	14
<i>Participantes</i>	14
<i>Instrumentos</i>	14
<i>Análisis de datos</i>	15
Resultados	16
<i>Tabla 1. Presentación de las empresas.</i>	16
<i>Tabla 2. Razones, consecuencias y soluciones frente a las crisis</i>	17
<i>Tabla 3. Diversas opiniones acerca de la situación económica-financiera actual.</i>	20
<i>Tabla 4. Selección de distintas alternativas financieras y goce de sus beneficios.</i>	21
Discusión.....	24
<i>Interpretación de resultados</i>	25
<i>Limitaciones y fortalezas de la investigación</i>	29
<i>Conclusiones y recomendaciones</i>	30
Referencias.....	31
ANEXOS.....	33
<i>Anexo N° 1. Instrumento de Recolección de Información: Entrevista Estructurada - Abierta.</i>	33
<i>Anexo N° 2. Formulario de Consentimiento de Jorge Diaz</i>	34
<i>Anexo N° 3. Formulario de Consentimiento de Juan Manuel Diaz Ferreiro</i>	36
<i>Anexo N° 4. Formulario de Consentimiento de Edgardo Fernández Favaron</i>	37

<i>Anexo N° 5. Formulario de Consentimiento de Alejandro Benzaquin.....</i>	<i>38</i>
<i>Anexo N° 6. Instrumento de Recolección de Información: Entrevista a Jorge Diaz (Aries Automotores).....</i>	<i>39</i>
<i>Anexo N° 7. Instrumento de Recolección de Información: Entrevista a Juan Manuel Diaz Ferreiro (Procer).</i>	<i>45</i>
<i>Anexo N° 8. Instrumento de Recolección de Información: Entrevista a Edgardo Fernández Favaron (Foton Trucks).....</i>	<i>49</i>
<i>Anexo N° 9. Instrumento de Recolección de Información: Entrevista a Alejandro Benzaquin (Parrilla Bialet).....</i>	<i>54</i>

Resumen

Esta investigación tuvo como finalidad analizar cuáles son las herramientas de financiamiento más adecuadas para pequeñas y medianas empresas ubicadas en Argentina a fin de afrontar diversas situaciones de inestabilidad económica de dicho país. En este sentido, se identificaron y estudiaron distintos instrumentos como el financiamiento con capital propio y de terceros, leasing, factoring vs. descuento de facturas, Sociedades de Garantía recíproca (SGR), descuento de cheque en bolsa, entre otros. Para realizar la investigación se eligió el tipo descriptiva-cualitativa en el cual se seleccionó una muestra de 4 empresas a las cuales se les realizó una entrevista estructurada abierta. De ellas se arrojaron diferentes resultados aunque el principal fue que las empresas en situación de crisis se financian, primordialmente, con capital propio y refinanciando con proveedores además de tomar recaudos de no endeudarse y ahorrar en situaciones previas a estas. Finalmente se concluyó que no hay una herramienta “mágica” para sobrellevar situaciones económicas difíciles sino que deben evaluarse según el tipo de actividad que desarrolla la empresa, en donde esté ubicada y la circunstancia particular de la economía del país.

Palabras Claves: Supervivencia, Financiamiento, PyMEs, Contexto de inestabilidad.

Abstract

This research aimed to analyze which are the most appropriate financing tools for small and medium-sized companies located in Argentina in order to face various situations of economic instability in that country. In this sense, different instruments were identified and studied such as financing with own and third-party capital, leasing, factoring vs. discount of invoices, Reciprocal Guarantee Companies (SGR), discount of checks in the stock market, among others. To carry out the research, the descriptive-qualitative type was chosen, in which a sample of 4 companies was selected to which an open structured interview was carried out. Different results were obtained from them, although the main one was that companies in crisis situations are financed primarily with their own capital and refinancing with suppliers, as well as taking precautions not to borrow and save in situations prior to these. Finally, it was concluded that there is no "magic" tool to cope with difficult economic situations, but that they must be evaluated according to the type of activity carried out by the company, where it is located and the particular circumstances of the country's economy.

Key Words: Argentina, Financing, SMEs, Crisis.

Introducción

Antecedentes

Los trabajos elegidos fueron “*Instrumentos de Financiamiento del Mercado de Capitales como Estrategia para el Desarrollo de las PyMEs en Córdoba*” (Serra, 2019) y “*Financiamiento público y privado para el sector PyME en la argentina*” (Rojas, 2015). Estos trabajos fueron seleccionados ya que tratan acerca de la temática a indagar en el presente escrito y brinda herramientas básicas como para introducirse en el tema.

Por un lado, el trabajo final de grado brindado por Serra (2019), induce a conocer acerca de las herramientas utilizadas en el financiamiento del mercado de capitales y cuáles son sus beneficios y debilidades a la hora de obtenerlo. Principalmente identificó 6 instrumentos financieros para las PyMEs, estos fueron el cheque de pago diferido, pagaré bursátil avalado, fideicomiso financiero, obligaciones negociables garantizadas, acciones Pymes con aval de la S.G.R. (Sociedad de Garantía Recíproca) y la factura de crédito electrónica MIPyMEs. Este trabajo fue de gran ayuda para el presente ya que las herramientas anteriormente mencionadas pueden ser ventajosas para las pequeñas y medianas empresas a la hora de implementarlas para mantenerse a flote en una situación de crisis como la actual. Además, la herramienta de investigación que utilizó, que fue la de realizar una entrevista estructurada cerrada, es similar a la que se realizó en este proyecto y sirve como guía.

Por otro lado, el documento académico brindado por Rojas (2015), permite evaluar la razón por la cual hay pocas pymes que deciden invertir mediante la toma de financiamiento, profundizar el origen del financiamiento el cual fue principalmente para promover la inversión, cuales son las formas de financiar, como por ejemplo mediante financiamiento bancario o mercado de capitales y por último los obstáculos que tienen las empresas a la hora de invertir en financiamiento. Esta información permite saber si una empresa debe recurrir a financiamientos privados o públicos cuando esta se encuentra en este tipo de aprietos.

Elementos teóricos esenciales

En lo cotidiano es muy escuchada la palabra pyme; generalmente lo que se llega a pensar como definición es que estas son empresas familiares que, o las crea una persona y después la continua sus parientes, o tal vez la crean en conjunto, un padre con un hijo, o entre hermanos, entre otros casos. Pero ¿realmente conocemos que es? Una PyME es la forma abreviada de llamar a las pequeñas y medianas empresas. Las PyMEs pueden ser SRL -Sociedad de Responsabilidad Limitada-, SA -Sociedad Anónima- o SAU –Sociedad Anónima Unipersonal en términos del tipo societario; por lo común suelen ser unipersonales aunque en algunas ocasiones ni siquiera se conforma una sociedad. Por definición, las PyMEs se reconocen como empresas de poca envergadura, con un número establecido y máximo de empleados y volumen de ventas. (Global) Generalmente las PyMEs suelen ser empresas nacionales y privadas, que se dedican al sector económico secundario y persiguen el fin de lucro. Las PyMEs están dentro de un grupo a las que se le llama “organizaciones”. Estas tienen dos diferentes conceptos elaborados por importantes autores, pero se seleccionó una que fue la más representativa:

“Las organizaciones están compuestas de individuos o grupos, en vista a conseguir ciertos fines y objetivos, por medio de funciones diferenciadas que se procura que estén racionalmente coordinadas y dirigidas y con una cierta continuidad a través del tiempo” (Porter & Lawler, 1975).

Luego de esta definición, se puede decir que entonces las organizaciones son un conjunto de personas en relación de interdependencia, que están unidos para alcanzar varios fines, teniendo para ello, una estructura y desarrollo de distintos procesos que cooperan a la dinámica de la organización y a la consolidación de su identidad frente a la sociedad (Daft, 2004).

Siguiendo la investigación realizada por el Licenciado en Economía y profesor universitario Ignacio Bruera (2006), se destaca que en la Argentina, éste tipo de empresas son realmente muy importantes, debido principalmente a las siguientes razones:

- Son grandes contribuyentes a la generación de riqueza, demanda y capacitación de mano de obra.
- Alientan la movilidad social y una mejor distribución del ingreso.

- Ayudan al desarrollo de las economías regionales.
- Su desarrollo está relacionado con la instrucción de capacidades en los estratos más pobres y con la implementación del autoempleo, proveyendo los medios para una disminución de la pobreza y una mejora en términos de inclusión social.
- Fácil adaptación a los cambios del mercado y a los ciclos económicos.
- Son un factor determinante en el desarrollo de un sistema socioeconómico competitivo.
- Otorgan cambio y competencia al entorno económico: son ellas las que cambian la estructura del mercado. Además, la constante renovación de empresas cumple un rol crucial en los procesos de innovación y avances tecnológicos, al convertirse en una fuente de nuevas ideas y experimentación en el medio. (Bruera, 2006)

Según la Confederación Argentina de Medianas Empresas (CAME) se encontró un dato en donde dice que la producción de PyMEs bajó un 4,7% en abril de 2015. Lo que nos lleva a deducir que estas no estaban funcionando bien en el país. Hubo un aumento de 7,8% en los costos de producción y solo un 2,3% en los precios. Este pequeño incremento en los precios fue debido a que las empresas no quieren perder a sus clientes (Alem, 2015).

Igualmente se debe conocer el concepto de economías regionales ya que la mayoría de los ejemplos brindados en el presente trabajo están ubicados en pequeñas localidades y no en grandes urbes. Para ello, Raúl Robín, titular de Economías Regionales de la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME), explica que el término “economías regionales” nació para diferenciar a los pequeños productores a lo largo de todo el país que producen cultivos no tradicionales de aquellos que tienen grandes extensiones en la zonas pampeanas que generalmente producen soja, trigo o maíz (Alem, 2015). Pero cabe destacar que las PyMEs son demasiado importante no solo para la economía argentina sino aún más para las economías regionales ya que mantienen la economía activa, fabrican productos individualizados, que estos podrán o no satisfacer a las grandes empresas, brindan una mayor cantidad de puestos de trabajo, hacen que resulte fácil su adaptación debido a que su estructura es pequeña, facilita la atención y comunicación de las partes.

Luego de profundizar el concepto de PyMEs y considerar la importancia que tienen estas en nuestro país, fue de interés profundizar respecto a la situación económica y financiera de ellas en los últimos años y en la actualidad. Por lo que el diario Síntesis informa que en los últimos cinco años han cerrado más de 3.000 pequeñas y medianas empresas en Argentina, 1.500 quebraron y las demás entraron en concurso preventivo. Esto, en promedio, refiere a 100 puestos de trabajos que se pierden cada 24 horas (Sintesis, 2018). Además, informó que según el INDEC, el último dato sobre el desempleo en el país arrojó un número de 9,1% de población económicamente activa sin trabajo en el país. En la región del Gran Rosario, la cifra sube al 12,8%. Por otro lado, el salario real cayó un 12%, solamente en el año 2018 (Sintesis, 2018).

Luego de leer estos datos arrojados en el 2018, fue de curiosidad saber cuál era la situación actual, si había mejorado o si hubo un declive debido a la etapa pandémica que se está viviendo mundialmente por la propagación del virus Covid-19, en la cual la mayoría de la población a excepción de los trabajadores esenciales deben estar en aislamiento preventivo obligatorio. Y luego de haber recompilado esa información, comenzar a indagar sobre posibles soluciones o maneras de estabilizar la situación económica.

Según el diario La Nación las pyme forman parte de 600.000 empresas que proveen el 70% del empleo formal y gran parte del empleo informal, al que acceden 3 millones de personas. Este sector que impulsa a la economía conformado por micro, pequeñas y medianas empresas está en problemas desde hace décadas porque enfrentan juicios, costos laborales no salariales en exceso e infinidad de impuestos. (Urien, 2020) También, dicho diario evalúa que se gastaron los pocos ahorros que tenían, se enfrentan a un bolsillo de un consumidor en recesión y dicen que ayuda, pero no alcanza, la asistencia estatal en créditos y pago parcial de salarios. En este contexto, son 61.000 pymes las que están evaluando cerrar (Urien, 2020). Por lo que este artículo hizo pensar si realmente las pymes iban a poder salir a flote o si había alguna alternativa para salvar la situación de crisis por la que están atravesando. Se siguió indagando en el diario y se encontró que: “Gracias a la salida paulatina de la cuarentena en el último mes se sumaron a la actividad 77 mil empresas y 279 mil trabajadores asalariados. El costo diario de la inactividad de las micro, medianas y pequeñas empresas (mipymes) disminuyó de US\$115 millones a US\$82 millones.

Actualmente solo el 25% de las mipymes de Argentina permanecen completamente inactivas. En los últimos 15 días, previos al 15 de mayo de 2020, otras 77 mil empresas abrieron sus puertas y 279 mil asalariados registrados se incorporaron a sus trabajos” (Urien, 2020).

"Las microempresas utilizaron mucho menos frecuentemente que las empresas medianas los instrumentos disponibles: Programa ATP (micro 37% vs. medianas 67%), crédito blando (micro 24% vs. medianas 59%) y acuerdos laborales (micro 24% vs. medianas 40%)", consigna el informe de Fundación Observatorio Pyme (FOP). "Según Donato, una microempresa, por ejemplo un taller mecánico con dos empleados, no llega a realizar los trámites, no tiene quién los asesore y no se presentan" (Urien, 2020).

Según el diario Cronista, la situación de pandemia y el no poder salir a generar ingresos, llegado ya el mes de Junio, las PyMEs buscan que el estado nacional les brinde asistencia financiera para poder pagar los aguinaldos, los vencimientos de los servicios y los pagos a proveedores ya que no podrán hacer frente a dicho compromiso (Cronista, 2020).

Debido a esos reclamos, sumado a la ayuda del ATP (Asistencia de Emergencia al Trabajo y Producción) que les brindan a las PyMEs, el diario Infobae establece que el gobierno tomó las siguientes medidas financieras:

- Ingresos Brutos Sircreb: el BCRA aclaró que los ingresos en concepto de IFE, AUH y Salario Complementario no están alcanzados por el Impuesto sobre los Ingresos Brutos y se deben exceptuar de la retención bancaria. Idéntico criterio deben aplicar las entidades respecto de la acreditación de los Créditos a Tasa Cero.
- Bancos: se suspendió hasta el 30 de junio 2020 el cierre de cuentas bancarias, como así también la aplicación de comisiones, multas o inhabilitación de cuentas a causa de cheques rechazados.
- Cheques: se amplía la presentación a 30 días para después que finalice la cuarentena, de aquellos que sean comunes o pago diferido. Los rechazados tendrán una segunda oportunidad, salvo que hayan sido presentados por medios electrónicos

- Créditos UVA: se congelan las cuotas hasta el 30 de septiembre próximo.
- Créditos para el pago de sueldos a tasa fija del 24% anual: las entidades deberán ofrecer estos préstamos, con un período de gracia de 3 meses y su cobertura de garantía será del 100% para monotributistas, micro y pequeñas empresas; mientras que para las medianas de tramo 1 y 2 será del 25 por ciento.
- Créditos de BICE: tienen una tasa del 19% anual fija con aval de Sociedades de Garantía Recíproca o Fondo de Garantía, con un plazo de 12 meses y 6 de gracia como máximos; o bien a 18 meses con una tasa del 24% anual (Beade, 2020).

Según lo estudiado en los artículos anteriormente mencionados acerca de la situación económica-financiera de Argentina en 2020 diremos que una de las mejores alternativas para sobrellevar una crisis son las fuentes de financiamiento. Pero, ¿Qué es la financiación? Se trata de aquel proceso en donde se captan fondos para poder hacer frente a distintas actividades empresariales. Para poder hacer ese proceso se cuenta con diferentes fuentes de financiación. Estas se pueden clasificar según distintos criterios:

1. Según su propiedad:

- Financiamiento propio: recursos financieros que son propiedad de la empresa.
- Financiamiento de terceros: recursos prestados por un tercero que no pertenecen a la empresa y generan deudas.

2. Según su vencimiento:

- A corto plazo: el plazo de devolución es menor a un año.
- A largo plazo: plazo de devolución mayor a un año.

3. Según su procedencia:

- Fuentes de financiamiento internas:
 - resultados no distribuidos;

- aportes de los socios;
- reservas
- Fuentes de financiamiento externas
 - Préstamos: contrato firmado con una persona física o jurídica la cual otorga una cantidad de dinero que será devuelta en un plazo de tiempo determinado y con intereses.
 - Leasing: “En el contrato de leasing el dador conviene transferir al tomador la tenencia de un bien cierto y determinado para su uso y goce, contra el pago de un canon y le confiere una opción de compra por un precio”
 - Factoring: hay contrato de factoring cuando una de las partes, denominada factor, “se obliga a adquirir por un precio en dinero determinado o determinable los créditos originados en el giro comercial de la otra, denominada factoreado, pudiendo otorgar anticipo sobre tales créditos asumiendo o no los riesgos”.
 - Descuento bancario: obliga al titular de un crédito contra terceros a cederlo a un banco, y este a anticiparle el importe del crédito, en la moneda de la misma especie, conforme lo pactado (artículo 1409) (Codigo Civil y Comercial).
 - Confirming: también conocido como cesión de pagos a proveedores, es un servicio financiero en el que una empresa le entrega la administración integral de los pagos a sus proveedores a una entidad financiera (acreedor), la cual tiene la posibilidad de cobrar los pagos con anterioridad a sus fechas de vencimiento.
 - Crowdfunding: se utiliza para financiar proyectos mediante una cooperación participativa que se lleva a cabo por personas que realizan una red para obtener los recursos necesarios. Suele utilizarse Internet como plataforma.
 - Financiamiento público: recursos otorgados por el Estado mediante diferentes programas.

A continuación, se recompiló mayor información acerca de algunos de los recursos financieros anteriormente enumerados que se consideraron como los más interesantes a la hora de hondar en la investigación.

Aparentemente, el leasing ha ganado posición en la toma de financiamiento por parte de las empresas en la actualidad ya que según el diario El Cronista (Rivas, 2020) tanto el sector público como privado debieron rearmarse y adaptarse a la “nueva normalidad” debido a la pandemia. Es por ello que el Grupo Provincia lanzó una línea especial de leasing para municipios con el objetivo de poder afrontar los gastos relacionados con dicha pandemia, lo cual la respuesta fue positiva ya que se cerraron 75 acuerdos por casi \$1.200 millones superando el monto inicial de \$600.000. Así varias empresas pudieron acceder a más tecnología y flota de traslados. También el diario habló con la presidenta de Provincia Leasing, Valeria Dallera quién dio sus razones por las cuales considera que este método es la mejor opción para adquirir bienes de capital hoy. Valeria detalló que lo más demandado fue a obras públicas, camiones volcadores, motos niveladoras y ligados a armados de la salud. Además, asegura que este financiamiento es más ventajoso que un préstamo ya que se financia hasta el 100% del bien, tienen beneficios en ganancias, IVA y eso hace que reduzca el monto de lo adquirido. Asimismo, pueden sellar acuerdos para que sus clientes accedan a sus productos a través de ese medio.

Otro de los recursos más interesantes es el factoring (en inglés) o factoraje el cual es una fuente de financiamiento a corto plazo que ofrecen los bancos e instituciones financieras. Si bien tiene varias similitudes con el descuento de facturas ya que ambas ofrecen a los vendedores y comerciantes la posibilidad de cobrar sus cuentas por cobrar más rápido sin tener capital inmovilizado y ayudan a mejorar el flujo de caja, es importante mencionar que no son lo mismo. El descuento de facturas siempre es un recurso, mientras que el factoring puede ser un recurso o no recurso. El factoring también mantiene los libros de ventas y cobra deudas, mientras que el descuento de facturas solo implica la compra de la factura y la compañía financiera no realiza el mantenimiento del libro de ventas. Es posible que una factura se descuenta varias veces antes del vencimiento. Sin embargo, este no es el caso de la factorización. El factoraje es una facilidad que puede extenderse a varias facturas,

mientras que en el descuento de facturas cada factura se evalúa individualmente antes de ser descontada (bccrwp.org, 2020).

Es fundamental, también, tener conocimiento acerca de los descuentos de cheque ya sea a pago diferido o electrónico, en donde elementalmente se vende un cheque que todavía no está listo para ser cobrado. Es un tipo de financiamiento que se ofrece para corto plazo para así obtener mejor liquidez. Quien recibe dicho cheque ya sea una persona o entidad paga un monto inferior al del valor del cheque para así obtener alguna ganancia al momento del vencimiento. Ahora bien, la cuestión está en saber cuál es la entidad que deberá elegirse para realizar dicha operación obteniendo el menor gasto posible. Para ello, el siguiente blog brindará diferentes alternativas y un ejemplo para poder comprender en profundidad los beneficios de cada una de ellas y así poder elegir cual emplear a la hora de tomar la decisión. Biedma dice: “Es posible realizar esta operación en cualquier banco, pero las tasas que se cobran son muy altas, sin pasar por alto los impuestos en los que se incurre, como ingresos brutos y el impuesto al cheque, que pueden variar entre el 1% y el 4% del importe de tu cheque. Existe una alternativa a este proceso: es posible realizar esta operación junto con los Agentes de Bolsa y las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR). Las mismas ofrecen mejores tasas de descuento y se podrá ahorrar todos estos impuestos si se descuentan los cheques a través del Mercado de Capitales.”

Biedma, también plantea el siguiente ejemplo para entender las ventajas que se obtienen al realizar las distintas operaciones:

Suponiendo que se tiene un cheque por \$1.000.000 que vence en 30 días. En un Banco se podría descontar a una tasa del 30% anual más un 0,6% de comisiones sobre el valor del mismo. Si se le suma el impuesto al cheque, se hará un descuento de alrededor del 4,9%. El dinero que se recibiría sería aproximadamente \$951.000.

En cambio, si se descuenta ese cheque con un Agente de Bolsa, en el peor de los casos se tendría una tasa de alrededor del 17% anual, más el 2% que puede llegar a pagarse en comisiones. Como se estaría ahorrando los impuestos, el costo financiero total se disminuye y se recibiría alrededor de \$966.000 por el cheque. Se estaría consiguiendo un

ahorro del 1,5% en 30 días, lo que se traduce en un ahorro del 18% anual con respecto al descuento bancario (Biedma, 2020).

Ahora bien, luego del análisis anterior es de interés conocer de qué se tratan las Sociedades de Garantía Recíproca (SGR) que se mencionó anteriormente. Las sociedades de garantía recíproca son entidades financieras que tienen como objetivo principal facilitar el acceso al crédito a las pequeñas y medianas empresas, otorgando avales que mejoren sus condiciones de financiamiento a través de bancos, mercado de capitales y proveedores (Acindar Pymes S. G. R., 2020).

Las SGR, como se las denomina comúnmente, no prestan dinero sino que otorgan garantías hacia los acreedores de las pymes brindando mejores opciones de plazo, tasa y condiciones de crédito que sólo obtienen contando con un aval (Acindar Pymes S. G. R., 2020).

Las sociedades de garantía recíproca están compuestas por socios protectores, que son aquellos inversores que aportan capital al fondo de garantía que responde por las operaciones avaladas; y socios partícipes, que son las pymes que se ven beneficiadas al poder acceder a mejores condiciones crediticias (Acindar Pymes S. G. R., 2020).



Figura: Acindar Pymes. Año 2020.

Esta herramienta, la de las S. G. R. también está siendo fundamental en la actualidad ya que el diario El Cronista afirma que: “Hoy, la más grande de las sociedades de garantía es

Garantizar SGR del Banco Nación, con más de 20 años de experiencia. Su presidente, Gabriel González, cuenta que han respaldado a 7800 pymes de distintos sectores en lo que va del año de distintos sectores, lo que representa un incremento exponencial respecto de 2019, cuando llegaron a asistir a cerca de 4500 organizaciones. El crecimiento tuvo mucho que ver con las necesidades de las empresas a raíz de la pandemia, que requirieron más fondos y, a la vez, se volvieron más riesgosas por la pandemia, y se vio muy potenciado por ver el crecimiento en el uso de e-cheqs” (Wolffelt, 2020)

Otra reciente manera de acceder a financiamientos es a través de Certificado MiPyME el cual consiste en un documento que se obtiene una vez que se finaliza la inscripción al registro dentro de la página web de AFIP ingresando el CUIT y clave fiscal, siendo nivel 2 o superior y siguiendo el paso a paso que se detalla en dicha página; en donde se adquieren beneficios impositivos, programas de asistencia para la empresa y permite acceder a financiamiento. Según AFIP (AFIP PyMEs, 2020) La vigencia del certificado es desde su emisión y hasta el último día del cuarto mes posterior al cierre de ejercicio. Para renovarlo, se tiene que re categorizar la PyME durante ese mes. Las ventajas que este financiamiento brinda son:

- IVA: pago a 90 días y certificado de no retención.
- Reducción de retenciones para micro empresas de comercio.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias.
- Controladores Fiscales: créditos para microempresas.
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- Reducción de retenciones para micro empresas de comercio, cómputo de inversiones.
- Más beneficios y asesoramiento para la PyME.
- Hasta 45 días para cancelar tus deudas y evitar una intimación.
- Financiación especial para microempresas.
- Beneficio para capital emprendedor (AFIP PyMEs, 2020).

La clave de encontrar la mejor financiación está en poder identificar las diferentes opciones y poder determinar cuál de ellas brinda una mejor, o mejores soluciones para

poder cubrir el presupuesto y equilibrar el balance. Sin embargo, existen algunas trabas por las cuales se les es difícil a las pequeñas y medianas empresas poder obtener financiamientos de terceros ya que según Stiglitz y Weiss (1981), la tasa de interés que cobran los bancos afectan el riesgo de los créditos de dos formas posibles: a) clasificando a los prestamistas potenciales o b) afectando las acciones de los prestamistas. La tasa de interés que un individuo está dispuesto a pagar puede actuar como un mecanismo de detección; quienes estén dispuestos a pagar mayores tasas, pueden ser en promedio más riesgosos- están dispuestos a endeudarse a tasas altas porque estiman que la probabilidad de repagar el préstamo es baja. Los individuos menos riesgosos, que no están dispuestos a pagar esa mayor tasa, se autoexcluyen, dando lugar así a la selección adversa. A medida que la tasa de interés sube, el riesgo promedio de los prestamistas aumenta –porque sólo toman préstamos los más riesgosos-, disminuyendo los beneficios del banco. Además, el banco es el que determina la tasa de interés que maximiza el rendimiento esperado de su cartera de préstamos (Miranda, 2013).

Sin embargo, se puede decir que las dos principales fuentes de financiamiento de una pyme argentina son el capital propio y la propia red de proveedores y clientes, según lo que se ha investigado.

En Argentina las empresas medianas financian el 63% de sus inversiones productivas con fondos propios, mientras que menos del 15% consigue un crédito en un banco para ampliar una planta o fabricar un nuevo producto (Canosa & Vienni, 2017).

Problema de investigación

El propósito de investigación se basó en la pregunta: ¿De qué manera el uso de las herramientas de financiamiento han permitido la estabilidad económica de las PyMEs en la República Argentina? Esta pregunta tiene el propósito de realizar una investigación de la cual no se ha realizado anteriormente, principalmente tratándose del contexto en el que se vive en la actualidad. Contexto el cual es novedoso porque nunca se ha vivido una pandemia como tal. Por eso, es que el estudio se basó en los efectos que tendrán los instrumentos financieros sobre la economía específica de cada empresa en particular y si estos fueron eficientes o no para sobrellevar dicha crisis.

Importancia de la investigación

Luego de haber averiguado acerca de lo que implica llevar a cabo una pyme, la situación de los últimos 5 años que estas estuvieron atravesando y la verdadera situación crítica del año 2020, en la cual hace meses persiste una pandemia que está imposibilitando el trabajo de las pymes, por ingresos escasos y poca demanda debido al cumplimiento de los protocolos establecidos por el gobierno. También la dificultad de poder sostener ciertos gastos y a la imposibilidad de adquirir créditos en virtud de los requisitos propuestos por el estado, despertó el interés de descubrir diferentes formas para revertir esta situación o al menos controlarla, e investigar si eso es posible, y que de mejor manera que buscando diferentes herramientas de financiamiento y así poder ayudar a diversas empresas, ya sean pequeñas o medianas, a atravesar esa contingencia.

Objetivo general

Analizar cuáles son las herramientas de financiamiento más adecuadas para pequeñas y medianas empresas ubicadas en Argentina a fin de afrontar diversas situaciones de inestabilidad económica de dicho país.

Objetivos específicos

- Identificar las diversas alternativas de financiamiento que podrían llegar a ser de gran utilidad para las pymes de la República Argentina, en situaciones de crisis.
- Analizar las estrategias financieras que mantienen las organizaciones en el contexto actual y evaluar su permanencia en el tiempo.
- Determinar cuáles son las herramientas de financiamiento más eficaces para mantener una situación económica estacionaria durante épocas de crisis, es decir lograr sobrevivir a estas.

Métodos

Diseño

El método que se optó para desarrollar la investigación fue principalmente de tipo descriptiva-cualitativa ya que el objetivo del presente trabajo es describir el comportamiento de ciertas variables ante la aplicación de un fenómeno en una población o situación en particular; también porque este tipo de metodología permite conocer datos más precisos sobre el objeto de estudio. En este caso, se optó por identificar las diferentes características de las empresas para evaluarlas acerca de cuál o cuáles herramientas financieras van acorde y sean óptimas para dichas empresas, para afrontar diversos cambios económicos. Para ello se seleccionaron 4 empresas a las cuales se les entrevistó a sus gestores financieros acerca de la situación financiera de la organización en distintas circunstancias a través de una guía de 10 preguntas; entrevistas las cuales fueron grabadas y luego transcritas.

Participantes

La población que se seleccionó para el presente trabajo son todas aquellas pequeñas o medianas empresas que estén ubicadas en el territorio de la República Argentina. Al ser muy amplia, se optó por realizar un muestreo que sea de tipo no probabilístico, ya que las muestras fueron seleccionadas de manera aleatoria basadas en un juicio subjetivo. Es decir, se realizó un muestreo intencional o por juicio, en donde el investigador decide cuales muestras son representativas y convenientes. Principalmente, se eligieron 4 empresas consideradas como representativas en donde se entrevistó a aquellos que estén a cargo de la gestión financiera, en la cual previamente se les pedirá firmar un consentimiento, en caso que estén de acuerdo en acceder a la entrevista.

Instrumentos

Ante todo, la técnica de recolección de datos más importante que se utilizó fue la búsqueda de bibliografía para comprender más profundamente a las pymes y su funcionalidad, como también para conocer las distintas alternativas e instrumentos financieros que se utilizan en la República Argentina.

Por otro lado, uno de los instrumentos principales que fue utilizado en este estudio, fueron las entrevistas que se realizaron a los gestores financieros de sus respectivas empresas; en la que con anticipación se redactó una guía de 10 preguntas tanto abiertas como cerradas, que se basaron en los objetivos anteriormente planteados. Dichas preguntas se hicieron de manera abierta para darle la oportunidad al entrevistado de enriquecer este documento con herramientas que no habían sido anteriormente investigadas. Esta guía se encuentra en el Anexo 1 del presente trabajo. Luego, se grabó la conversación e inmediatamente a continuación, se procedió a transcribirla y adjuntarla también en el Anexo junto a los consentimientos firmados. Finalmente, cuando se recolectaron todos los datos se sumergió a realizar un profundo análisis de los mismos.

Análisis de datos

- Observar las razones por las cuales se originaron las crisis y las consecuencias que estas ocasionaron.
- Comparar la información encontrada acerca de los diferentes tipos de instrumentos de financiamiento para pymes con los datos brindados por dichos gestores para proceder a un análisis.
- Encontrar las diferencias y similitudes entre las herramientas financieras que utilizaron las empresas entrevistadas en las diferentes situaciones de crisis.
- Analizar cual o cuales fueron las herramientas más eficientes para que una empresa pueda sobrevivir a una crisis y, en especial, la de la actualidad.

Resultados

Luego de haber entrevistado a las empresas Aries Automotores, Procer, Foton Trucks y Parrilla Bialet a través de una entrevista estructurada-abierta se obtuvieron los siguientes resultados:

Tabla 1. *Presentación de las empresas.*

Preguntas \ Empresa	Aries Automotores	Procer	Foton Trucks	Parrilla Bialet
Entrevistado	Jorge Diaz	Juan Manuel Diaz Ferreiro	Edgardo Fernández Favaron	Alejandro Benzaquin
Rubro	Automotriz y motocicletas (multimarca 0km y usados)	Producción de hardware y software (dispositivos para ciegos)	Automotor	Gastronomía (restaurant/parrilla)
Tipo de Pyme	SAU	SAS	Certificado MiPyME	Unipersonal
Ubicación Geográfica	Chilecito, La Rioja.	Córdoba, Córdoba.	Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Buenos Aires.	Bialet Massé, Córdoba.
Cantidad de empleados	7	4	5	8 fijos y en días festivos o épocas estivales varía entre 10 y 12.
Años en el mercado	45	3	4	25

Fuente: Elaboración propia. Año 2020.

Tabla 2. *Razones, consecuencias y soluciones frente a las crisis.*

Empresa	Aries Automotores	Procer	Foton Trucks	Parrilla Bialet
Preguntas				
¿Tuvieron Crisis?	Si varias, principalmente en 1975, 1989 y 2000/2001.	Si, cuando comenzó en el 2018	Si.	Si, en 2001, 2008 y 2014.
Razón/es por la/s que se originaron la/s crisis	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de créditos. • Alta tasa de interés. • Pocos ingresos. • Muchos gastos operativos de sueldos. • Devaluación. • Recesión. • Estancamiento. • Inflación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Devaluación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Devaluación. • Inflación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Retracción en el mercado. En 2001: <ul style="list-style-type: none"> • Recesión absoluta. • No había circulante. • No había medios de financiación excepto bonos.
Causa/s que provocó o provocaron las crisis	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de ventas. • Poca posibilidad de toma de créditos. • Pérdida de empleo. • Ruptura de cadena de pagos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de ventas en el país. 	<ul style="list-style-type: none"> • Reducción de ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> • La retracción en el mercado causa una pérdida de clientes todos los días. • Gente con menor poder adquisitivo. • Escasez de ventas En 2001: <ul style="list-style-type: none"> • Cerrar el restaurant y solo abrir pocos días a la semana. • Reestructurar el

				<p>negocio.</p> <p>En 2008:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Merma del poder adquisitivo. • Baja de ventas.
<p>Elementos financieros y distintas estrategias con las que sortearon la crisis</p>	<ul style="list-style-type: none"> • No tomar créditos y acceder bonos. • Financiar desde 6 a 24 cuotas sin interés. • Negociar a través de los gremios con los propios empleados una baja de sueldos. • Repartir los pocos recursos que ingresaban a la empresa. • Generar un seguro de resguardo para épocas difíciles. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tratar de generar ventas en el extranjero. • Reservas de dinero. • Fondos extranjeros (CORFO). • Inversor privado. 	<ul style="list-style-type: none"> • Capital propio. • Minimizar los costos. • Optimizar los procesos de compra, venta y de entrega. • Análisis de proveedores. • Mantener un mínimo stock posible y tratar de no venderlo porque es difícil su reposición. • No tener deudas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Bonos y financiamiento a la inversa (reducción de costos, de personal, de stock). • Elaboración de una página web para hacer campaña de marketing.

<p>Los elementos anteriormente mencionados ¿Los implementaron este año?</p>	<p>Si, sobretodo generar un seguro de resguardo para épocas difíciles y reinvertir con lo poco que se cobra. También no tomar créditos.</p>	<p>Si, generando ventas en el extranjero y nuevas estrategias comerciales.</p>	<p>Si, mejorando los procesos que antes dieron resultado.</p>	<p>Si</p>
<p>Puntos importantes a tratar cuando se genera una crisis</p>	<p>Tratar de tomar los recaudos anteriormente y no endeudarse en los momentos buenos de la economía y ahorrar para poder sostenerse en los peores momentos.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Conocer el dinero que se posee en la caja para afrontar la crisis. • Definir la estrategia comercial y de marketing para generar ventas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Tomar un crédito ya sea con descuento de documentos , venta de cheques, créditos a sola firma o descubiertos y pagarlos en el mayor tiempo posible a una tasa fija para trasladar la pérdida un porcentaje a los bancos. • Renegociación con proveedores y alquileres. • Mantener el 	<ul style="list-style-type: none"> • Salir a buscar mercado. • Buscar precios en proveedores.

			plantel de equipo lo más estable posible y motivado. <ul style="list-style-type: none"> • Tercerizar algunas cuestiones. 	
--	--	--	---	--

Fuente: Elaboración propia. Año 2020.

Tabla 3. *Diversas opiniones acerca de la situación económica-financiera actual.*

Empresa Preguntas	Aries Automotores	Procer	Foton Trucks	Parrilla Bialet
¿Hay confianza por parte de las PyMES para implementar nuevas alternativas de financiamiento en la actualidad?	No, ya que la ayuda que ofrece el gobierno para los empleados es muy poca y es muy alta la presión tributaria.	No, ya que son muchos los requisitos a cumplir y no se puede asegurar el cumplimiento de esas obligaciones.	Sí, pero en menor medida ya que el estado es el que evalúa si una empresa tiene crisis o no.	No, ya que este tipo de rubro no requiere financiamiento a largo plazo.
Herramientas de financiamiento que se utilizaban en una situación estable a las cuales no se puede recurrir en la actualidad.	<ul style="list-style-type: none"> • Descuento de prendas a través de los bancos. • Compras con cheques. • Utilizar el descubierto de los bancos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Crédito a tasas bajas. 	<ul style="list-style-type: none"> • Créditos normales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Cuenta corriente. • Financiamientos esporádicos.
¿Las fluctuaciones del mercado	Totalmente porque los bancos no tienen la	Sí, porque sus insumos están a	Sí, y es muy difícil de crear proyectos	Sí, porque la variación cambiaria arrastra la tasa de interés.

cambiario perjudica la obtención de préstamos?	capacidad financiera como para brindar demasiados créditos con esa situación y hay muchas pymes que se verían perjudicadas, salvo que el gobierno otorgue créditos a las más perjudicadas.	dólar oficial y aun peor si se cierran las exportaciones porque perjudicaría su negocio.	de calidad con capital propio.	
Rubro que consideran emprender, en el cual pueden llegar a ser exitosos tomando nuevas alternativas de financiamiento	Empresas de tecnologías y que se muevan a través de las redes sociales	FinTech y estárter tecnológicos.	Empresas relacionadas a alimento	Empresas que trabajen con internet

Fuente: Elaboración propia. Año 2020.

Tabla 4. Selección de distintas alternativas financieras y goce de sus beneficios.

Empresa Preguntas	Aries Automotores	Procer	Foton Trucks	Parrilla Bialet
¿Utilizan o utilizaron financiamiento propio?	Si	Si	Si	Si
¿Utilizan o utilizaron financiamiento de terceros?	Si	Si	Si	No
¿Utilizarían o utilizaron	No, ya que ese tipo de financiamiento no está	Si, utilizaron crowdfunding en 2017	No, ya que no les son de utilidad estos	No, porque el volumen de las

Crowdfunding, Confirming, factoring, etc.?	al alcance de la empresa por la ubicación en la que se encuentra en donde hay pocos habitantes.	donde cada persona que quería el dispositivo pagaba por adelantado el producto. Otros tipos de financiamiento que utilizaron fueron “Agencia Mas Empresas” en donde duplicaban el dinero del inversor privado y también los fondos públicos del estado (ANR).	métodos, solo los convencionales.	operaciones no requieren financiamiento mayor ya que son compras diarias.
¿Utilizarían o utilizaron leasing?	Si lo utilizaría para contar con cierta cantidad y tipos de vehículos para la logística de la empresa. Como también para ampliación de salones y depósitos.	Por el momento no requieren ese tipo de herramienta ya que los productos que brindan son a pedido y los materiales se adquieren en el momento pero no descartan la opción a futuro.	Si, lo consideraría para adquirir utilitarios.	No, ya que no requiere de equipamientos de gran magnitud.
¿Accedieron o accederían al Certificado MiPyME?	Jamás ha accedido pero lo consideraría en un futuro como para diferir el IVA.	Si, accedieron en el 2019 fundamentalmente para diferir el pago del IVA a 90 días ya que sus compras son al 10,5% y deben pagar al 21% por lo que les es beneficiosa esa opción.	Si, accedió para utilitarios con caja de carga ya que se accede a un crédito mucho más barato.	No, ya que trata de no operar con los bancos.

¿Conocen los beneficios de las S. G. R? ¿Accedieron o accederían a este tipo de financiamiento?	Si, conoce los beneficios que posee pero al estar ubicado en una provincia que no ofrece esta opción no puede acceder a ella.	Conocen pero no lo aplicaron por el momento.	Conoce pero solo se financia con recursos propios y no adquiere nuevos financiamientos.	Conoce pero para el volumen que trabaja no puede acceder a financiamiento de largo plazo por lo que no sería de utilidad.
¿Operaron u operarían con descuentos de cheque en bolsas y S. G. R? ¿Conocen sus beneficios?	Si, conoce los beneficios que posee pero al estar ubicado en una provincia que no ofrece esta opción no puede acceder a ella.	Conocen pero no lo aplicaron por el momento.	Conoce pero solo se financia con recursos propios y no adquiere nuevos financiamientos	Conoce pero para el volumen que trabaja no puede acceder a financiamiento de largo plazo por lo que no sería de utilidad.

Fuente: Elaboración propia. Año 2020.

Discusión

Habiendo cumplido el objetivo del trabajo en el cual se identifica las distintas herramientas que utilizan las empresas para mantenerse a flote, se puede decir que el común denominador entre los entrevistados es el financiamiento propio sobretodo en un contexto actual donde la incertidumbre de la duración de la pandemia, los recursos que son bastante limitados y que se requieren de varios factores para poder adquirirlos; por ende esta herramienta puede ser considerada como la más adecuada para afrontar situaciones de inestabilidad económica en el país. Es importante mencionar que Argentina es un país conocido por sus altibajos económicos, y habiendo sufrido grandes desequilibrios, es la primera vez que se encuentra atravesando una de las mayores crisis, no solo a nivel nacional sino también a nivel mundial debido al Covid-19. Es por ello que no existen estudios previos acerca de alguna situación particular de carácter parecido.

En Argentina, afortunadamente, las empresas o PyMEs pueden recurrir a una amplia gama de instrumentos financieros. Como se puede leer en la introducción de esta investigación las fuentes de financiamientos se clasifican en distintos criterios: según propiedad, vencimiento y procedencia. Dentro de ellos se presentan variadas opciones de las cuales están definidas detalladamente las más interesantes y las que son de utilidad para la investigación. Estas son financiamientos brindados por el estado, leasing, factoring vs descuento de factura, descuento de cheque en bolsa, Sociedad de Garantías Recíprocas (SGR), Certificado MiPyME y crowdfunding.

Entre los entrevistados se observan diferentes estrategias a la hora de llevar adelante su empresa. Por un lado, Aries Automotores se apoya en su pequeña financiera y resguardando su stock, en cambio Procer invierte en la exportación de sus productos. Por otro lado, Foton Trucks renegocia con sus proveedores y alquileres y terciariza otras cuestiones para reducir costos al igual que Parrilla Bialet que busca los mejores precios con sus proveedores e intenta minimizar lo más que se pueda sus gastos. Tácticas que evidentemente les ha permitido la permanencia en el mercado según la información recopilada de la entrevista.

Sin lugar a dudas, está claro que no existe ninguna herramienta “mágica” que asegure el éxito de la continuidad de las empresas a lo largo de cada crisis, sino que hay que evaluar cada una, ya que ellas son muy diferentes entre sí y se necesitan de distintos instrumentos para afrontarlas. Sin embargo, en este escenario en particular, aparentemente, el más exitoso para sobrevivir resultó ser el financiamiento con capital propio y ahorros.

Interpretación de resultados

Al igual que *Rojas (2015)*, en esta investigación también se considera que las PyMEs son un sector esencial para todos los países del mundo ya que estos contribuyen a la generación de empleo y son una fuente importante de ingresos; también contribuyen a la innovación de tecnologías, a la exportación de productos nacionales y tal como lo denomina *Ignacio Bruera (2006)* son grandes contribuyentes a la generación de riqueza, demanda y capacitación de mano de obra, ayudan al desarrollo de las economías regionales y son de fácil adaptación a los cambios del mercado y ciclos económicos. Sin embargo *Rojas (2015)* destaca que las pymes sufren desventajas con respecto a las grandes empresas en cuanto al acceso de mercados, créditos, entre otros. Además, el volumen de crédito disponible para este tipo de empresas es muy escaso y dicha escasez refleja una restricción por parte de la oferta de crédito y una baja demanda. Como también han manifestado los entrevistados de este trabajo acerca de la dificultad de acceder a los actuales créditos debido a la gran cantidad de requisitos que impone el gobierno y a las altas tasas de interés. Finalmente, otra de las similitudes entre el presente trabajo y el de *Rojas* es que las PyMEs prefieren recurrir cada vez menos a los créditos bancarios y financiarse cada vez más con recursos propios, además de financiarse con acuerdos con proveedores o cuotas con tarjetas de crédito.

En cuanto a la investigación, los resultados acerca de la no confianza por parte de las PyMEs para acceder a los distintos tipos de financiamientos, arrojan tanto para el trabajo de *Serra (2019)* como para el presente que la falta de garantías, de requisitos confiables y de habilidades para adquirir alguno de estos producen el miedo de asumir esos riesgos. Además, considera que las herramientas estudiadas en el mercado de capitales como Certificado MiPyME, aval con SGR, entre otros solo sirven como una alternativa complementaria al autofinanciamiento y al crédito tradicional.

Los resultados obtenidos en el trabajo final de grado exponen que todas las compañías interrogadas tuvieron al menos una crisis a pesar de que algunas son nuevas en el mercado y otras están hace muchos años. La mayoría de esas crisis se dieron por devaluación, inflación, recesión, por falta de medios de financiación, entre otros factores. Esto trajo consigo consecuencias como reducción en las ventas, menor poder adquisitivo y pérdida de empleos. Frente a ello, cada empresa tomó diferentes estrategias para sobrellevar las crisis ya que como dicen los entrevistados, cada crisis es diferente y se requiere de diferentes herramientas para salir adelante. Sin embargo, la mayoría optó por autofinanciarse y no tomar créditos, ni tener deudas, además de minimizar los costos. Aunque la totalidad de los entrevistados tuvieron respuestas positivas acerca de que están implementando en esta crisis, herramientas utilizadas en las otras, pero mejorando sus procesos; además de coincidir en que las fluctuaciones del mercado cambiario perjudican la obtención de créditos. Por último, la respuesta a que rubro podría llegar a ser exitoso de continuar con esta situación, fue casi unánime en cuanto a las empresas que desarrollen tecnologías y trabajen con internet.

Es muy notable observar, que para poder implementar las herramientas anteriormente mencionadas se trataron diversos puntos que se consideran importantes a tener en cuenta previamente a tomar una decisión cuando se genera una crisis; y si bien cada empresa optó por prestarle más atención a aquellos que están más relacionados con su actividad principal hay cierta similitud entre ellos. Por ejemplo Aries Automotores optó por no endeudarse y ahorrar en los momentos de auge de la economía para así poder sostenerse en las peores situaciones, así como también Foton Truck decidió ahorrar manteniendo el staff lo más estable posible y renegociando con proveedores, entre otras opciones; sin embargo, Foton Truck, a diferencia de Aries Automotores, si considera endeudarse tomando un crédito ya sea con descuento de documentos o venta de cheques, etc. pero tratando de pagar ese crédito en el mayor tiempo posible a una tasa fija. Por otra parte tanto Procer como Parrilla Bialeto decidieron ponerle importancia a las estrategias comerciales y de marketing para así buscar mercado que puedan sostener en caso de crisis.

Es interesante ver el interés de las empresas en adquirir nuevas alternativas de financiamiento basándose en noticias de la actualidad. Por ejemplo Aries Automotores y

Foton Trucks están interesados en adquirir leasing a futuro para mejorar su logística luego de informarse que el Grupo Provincia lanzó una línea especial de leasing para municipios con el objetivo de poder afrontar los gastos relacionados con la pandemia, lo cual la respuesta fue positiva ya que se cerraron 75 acuerdos por casi \$1.200 millones superando el monto inicial de \$600.000. Así varias empresas pudieron acceder a más tecnología y flota de traslados (Rivas, 2020).

Por otro lado, es importante destacar, el Certificado MiPyME el cual permitirá a las empresas que decidan adoptarlo, una ayuda para afrontar sus deberes impositivos y así mejorar su situación financiera. Los principales beneficios que dicho certificado brinda son:

- Pago de IVA a 90 días y certificado de no retención.
- Reducción de retenciones para micro empresas de comercio.
- Compensación del impuesto al cheque en el pago de Ganancias.
- Controladores Fiscales: créditos para microempresas.
- Eliminación del Impuesto a la Ganancia Mínima Presunta.
- Reducción de retenciones para micro empresas de comercio, cómputo de inversiones.
- Más beneficios y asesoramiento para tu PyME.
- Hasta 45 días para cancelar tus deudas y evitar una intimación.
- Financiación especial para microempresas.
- Beneficio para capital emprendedor (AFIP PyMEs, 2020).

Los cuales Aries Automotores está interesado en adquirir dicho instrumento y tanto Procer como Foton Trucks ya lo están percibiendo. Finalmente, al estar de acuerdo todas las organizaciones en no querer adquirir financiamientos a largo plazo y otras por estar ubicadas en zonas donde no brindan sus beneficios no están interesadas en obtener aval de SGR ni descuento de cheque en bolsa.

Por otra parte, se conoce las diferencias y similitudes entre las herramientas de factoring y la de descuento de facturas, tal como las menciona la página web *bccrwp.org* (2020) en donde indica que ambas son financiamiento a corto plazo y que le brindan a los comerciantes la posibilidad de recaudar sus cuentas por cobrar más rápido sin tener capital inmovilizado. Sin embargo se diferencian en que el factoraje o factoring mantiene los libros de ventas y, cobra deudas y que puede extenderse a varias facturas. En cambio el descuento de facturas solo implica la compra de la factura y cada factura se evalúa individualmente antes de ser descontada. Sin embargo, en los Anexos, donde se encuentran las entrevistas a las distintas empresas, se puede observar que los entrevistados coinciden en la afirmación de que los beneficios que brinda esta herramienta no son de utilidad ya que no se relacionan con la actividad que están desarrollando o no es factible obtener este tipo de financiación debido a que en la zona geográfica donde desarrollan su actividad no la brindan como opción.

Por último, luego de todo el análisis anterior se puede decir que es correcta la declaración de *Stiglitz y Weiss (1981)* en cuanto a que la clave de encontrar la mejor financiación está en poder identificar las diferentes opciones teniendo en cuenta tanto la actividad que desarrolle cada empresa como la ubicación en la que se encuentre y poder determinar cuál de ellas brinda una mejor, o mejores soluciones para poder cubrir los gastos y equilibrar la economía de la organización. Las PyMEs entrevistadas en esta investigación sirven de gran modelo para darle validez a dicha afirmación ya que cada una de ellas evaluó sus posibilidades según su actividad y ubicación, por ejemplo Aries Automotores se apoyó en su pequeña empresa, en cambio Procer decidió exportar y en cuanto a Parrilla Biale y Foton Trucks decidieron optimizar su stock reduciendo gastos renegociando con proveedores. Sin embargo, existen algunas trabas por las cuales se les es difícil a las pequeñas y medianas empresas poder obtener financiamientos de terceros ya que también *Stiglitz y Weiss (1981)* han mencionado que la tasa de interés que cobran los bancos afectan el riesgo de los créditos de dos formas posibles: a) clasificando a los prestamistas potenciales o b) afectando las acciones de los prestamistas. A medida que la tasa de interés sube, el riesgo promedio de los prestamistas aumenta, disminuyendo los beneficios del banco. Además, el banco es el que determina la tasa de interés que maximiza el rendimiento esperado de su cartera de préstamos (Miranda, 2013). Es por ello que en

reiteradas oportunidades los representantes de las empresas interrogadas sostenían que debido a las altas tasas que brindan los bancos actualmente es casi imposible acceder a un crédito convencional y que por esa razón se financian con capital propio o con refinanciamiento de proveedores y clientes; de la misma manera en la que *Canosa y Vienni* exclamaban en el año 2017 donde aseguraban que las dos principales fuentes de financiamiento de una pyme argentina son el capital propio y la propia red de proveedores y clientes.

Limitaciones y fortalezas de la investigación

El presente trabajo final de grado cuenta con diversas limitaciones en la investigación. Principalmente se considera como limitación el tiempo acotado con el que se cuenta a la hora de realizar la investigación. Es por ello que el tamaño de la muestra también forma parte de las limitaciones ya que este es demasiado pequeño por lo que carece de representatividad. Debido a que solo se entrevistaron cuatro empresas distribuidas por todo el país y para que los resultados sean más significativos se necesitan una mayor cantidad de organizaciones de diferentes rubros las cuales se requiere entrevistar para así obtener una amplia gama de resultados. Además, al tratar de analizar las herramientas financieras eficaces en situaciones de crisis y estas al ser siempre desiguales no se encuentran medidas uniformes que apliquen para todas y cada una de ellas. Por último, otra limitación es el contexto actual del país en donde al estar atravesando por una pandemia mundial se tiene una incertidumbre total acerca del futuro de la economía y las finanzas de las empresas en Argentina.

A pesar de las limitaciones, esta investigación también cuenta con fortalezas. La principal fortaleza es que al menos en Argentina, no hay estudios previos acerca de financiamiento de crisis en situaciones de pandemia por lo que el aporte primordial de esta investigación es demostrar cuales son las herramientas financieras que utilizan las empresas actualmente y que estén dando resultado. Por lo que puede ayudar al lector de este trabajo a adquirir alguna de esas herramientas para prosperar en su negocio conociendo así sus consecuencias. Además, se hace mención a la buena predisposición de los integrantes de las empresas encuestadas a la hora de responderlas y el interés en ofrecer mayor información en caso de necesitarlo.

Conclusiones y recomendaciones

Para concluir, se puede decir que la crisis económica que está atravesando Argentina, en la cual además, se tiene una gran incertidumbre sobre de su futuro, causa que afecte el acceso a financiamientos a largo plazo, lo que produce que las empresas deban recurrir a la utilización de recursos de capital propio. Aunque puede considerarse como buenas e innovadoras alternativas el crowdfunding y el Certificado MiPyME ya que a la hora de requerir financiamiento externo ofrece mayores beneficios y son aquellas las que van ganando mayor terreno en estos momentos. En cuanto a las recomendaciones se aconseja realizar futuras investigaciones donde se tenga consideración en las limitaciones del presente trabajo, como por ejemplo realizar entrevistas a más organizaciones, enriqueciendo los resultados y realizar la investigación en el mayor tiempo posible. Además, para futuras investigaciones se propone, informarse acerca de los recursos que ofrecen cada provincia y cuáles no para así conocer en profundidad las opciones que cada empresa puede adquirir dependiendo de la zona en la que se encuentre. Por otra parte se recomienda al gobierno que considere nuevas medidas adicionales las cuales ayuden al financiamiento de las empresas para así poder reactivar la economía.

Referencias

- Acindar Pymes S. G. R. (2020). *Acindar Pymes*. Recuperado el 22 de Octubre de 2020, de <https://www.acindarpymes.com.ar/quienes-somos/que-es-una-sgr>
- AFIP PyMEs. (2020). *AFIP Pymes*. Recuperado el 22 de Octubre de 2020, de <https://pymes.afip.gob.ar/estiloAFIP/pymes/ayuda/certificadoPyme.asp>
- Alem, L. N. (2015). *Confederación Argentina de la Mediana Empresa*. Recuperado el 01 de Septiembre de 2020, de <http://www.redcame.org.ar/>
- bccrwp.org. (22 de Febrero de 2020). *Factoring vs Descuentos*. Recuperado el 22 de Octubre de 2020, de Diferencia entre factoring y descuento de facturas: <https://es.bccrwp.org/compare/difference-between-factoring-and-bill-discounting/>
- Beade, Y. (6 de Octubre de 2020). *Infobae*. Recuperado el 6 de Octubre de 2020, de <https://www.infobae.com/economia/2020/05/16/cuales-son-las-herramientas-impositivas-y-financieras-disponibles-para-que-las-pymes-puedan-enfrentar-la-crisis/>
- Biedma, L. (9 de Abril de 2020). *Invera*. Recuperado el 22 de Octubre de 2020, de <https://blog.invera.com.ar/por-qu%C3%A9-conviene-descontar-cheques-en-la-bolsa-4d05fc0fbd3d>
- Bruera, I. (2006). *Para el cambio*. Recuperado el 04 de Septiembre de 2020, de <http://www.paraelcambio.org.ar/contenido/dtrabajo/2006-08-dt21-situacion-pymes-argentina.pdf>
- Canosa, T., & Vienni, G. (12 de Agosto de 2017). *Unión Industrial Argentina*. Recuperado el 04 de Septiembre de 2020, de <https://circulantis.com/blog/fuentes-de-financiaci3n/>
- Código Civil y Comercial, a. 1. (s.f.). *Código Civil y Comercial*. Recuperado el 07 de Septiembre de 2020, de <http://www.codigocivilonline.com.ar/articulo-1409/>
- Cronista. (Miércoles 3 de Junio de 2020). *Cronista*. Recuperado el 1 de Septiembre de 2020, de <https://www.cronista.com/economiapolitica/Las-Pymes-advierten-que-su-situacion-financiera-es-angustiante-20200603-0074.html>
- Daft, R. L. (2004). *Administración*. México: Thompson Learning.
- Global, I. (s.f.). *Inversor Global*. Recuperado el 01 de Septiembre de 2020, de <https://igdigital.com/2015/05/como-crear-una-PyME-y-comenzar-generar-mayores-ingresos/>
- Miranda, L. M. (2013). Recuperado el 04 de Septiembre de 2020, de https://bdigital.uncu.edu.ar/objetos_digitales/5714/tesis-cs-ec-miranda.pdf
- Porter, L. W., & Lawler, E. E. (1975). *Behaviour in Organization*. New York: McGraw Hill Book Co.

Rivas, A. (19 de Octubre de 2020). *El Cronista*. Recuperado el 22 de Octubre de 2020, de El leasing se afianza como opción de financiamiento en tiempos de pandemia:
<https://www.cronista.com/finanzasmercados/Elleasingse-afianza-como-opcion-de-financiamiento-en-tiempos-de-pandemia-20201019-0011.html>

Rojas, J. (2015). *Financiamiento público y privado para el sector PyMe en la Argentina*. Buenos Aires.

Serra, H. G. (2019). *Instrumentos de Financiamiento del Mercado de Capitales como*. Córdoba.

Sintesis, D. (2018). *Sintesis*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2020, de
<https://www.diariosintesis.com.ar/>

Urien, P. (2020). *La Nacion*. Recuperado el 05 de Septiembre de 2020, de
<https://www.lanacion.com.ar>

Wolffelt, M. d. (6 de Octubre de 2020). *El Cronista*. Recuperado el 22 de Octubre de 2020, de
<https://www.cronista.com/pyme/herramientas/Acceso-al-credito-como-financiarse-con-una-SGR-20201006-0002.html>

ANEXOS

Anexo N° 1. *Instrumento de Recolección de Información: Entrevista Estructurada - Abierta.*

1. Como para introducirnos en el tema, ¿Puede usted decir que tipo de PYME posee, cuál es su rubro, cuantos empleados trabajan y cuantos años hace que está en el mercado?
2. ¿Tuvo usted en su empresa algún momento de crisis? Y en caso de que haya tenido ¿En que se enfocó para solucionar el problema?
3. ¿Cuál considera usted que fue la razón o las razones que desataron las crisis y que consecuencias trajo a su economía empresarial?
4. ¿Cuáles son los puntos importantes a los que usted considera que son de suma importancia a la hora de intentar sobrellevar una crisis?
5. ¿Cree usted que las herramientas utilizadas anteriormente en aquella/s crisis sirven para volver a implementarlas en este año en particular?
6. ¿Cree usted que actualmente existe la suficiente confianza por parte de las Pymes de la República Argentina como para asumir nuevas alternativas de financiamiento?
7. ¿Cuáles son las herramientas de financiamiento que considera usted que le es más eficiente durante una época en la que no hay crisis y que actualmente en el contexto en el que estamos viviendo se le dificulta?
8. Debido a la situación actual del COVID-19 y la imposibilidad de poder tomar prestamos crediticios a través de las entidades financieras del país ante el requerimiento de tantos requisitos ¿Cuál es su idea de poder llegar a tener la posibilidad de adquirir algún crédito para el funcionamiento de su empresa?
9. ¿Usted considera que las circunstancias de las fluctuaciones del mercado cambiario y ante la posibilidad de una hiperinflación pueda perjudicar la obtención de créditos?
10. Además de las herramientas crediticias convencionales. ¿Utilizan otro tipo de financiamiento como crowdfunding, confirming, factoring, etc.?
11. ¿Consideraría utilizar el recurso de leasing para adquirir equipamiento para su empresa? En caso de ser positiva su respuesta, ¿Para qué fin?

12. ¿Conoce la opción de poder acceder al certificado MiPyMe como recurso adicional de financiamiento? De ser así, ¿Cuál/es de los beneficios que este brinda, estaría usted más interesado en adquirir?
13. ¿Conoce los beneficios de las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR)? ¿Accedería a ellos? En el caso de acceder, ¿Cuál sería su interés por el cual tomó esa decisión?
14. ¿Tomó conocimiento de la operativa de descuento de cheque tanto en bancos como en agencias de bolsas y Sociedades de Garantías Recíprocas? ¿Cuál optaría como más beneficiosa?
15. De las herramientas financieras de las cuales hemos mencionado hasta el momento, ¿En qué rubro considera usted que pueden llegar a ser más exitosas?

Anexo N° 2. *Formulario de Consentimiento de Jorge Diaz*

Formulario de Consentimiento

Nombre y Apellido del investigador: Estefanía Díaz

Descripción breve acerca de que se trata la investigación: Esta entrevista se realizará con el fin de poder recompilar datos para mi problema de investigación en mi trabajo final de grado, en el cual se está indagando acerca de las diferentes herramientas financieras que utilizan las PyMEs en situaciones de crisis.

Nombre y Apellido del participante: Jorge Diaz

Edad del participante: 69

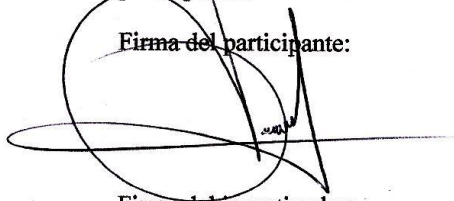
¿En qué consiste la participación?:

- Las preguntas estarán orientadas acerca del financiamiento de su empresa en diferentes situaciones.
- El participante se someterá a una entrevista abierta de 10 preguntas en la cual deberá contestar abiertamente lo que considere brindando información extra si así lo quisiese como para extenderse de la pregunta.
- El participante puede retirar su consentimiento y abandonar la investigación en cualquier momento si así lo desea.

La participación ¿implica algún riesgo? Si/No

A través de este escrito aseguro la confidencialidad de los datos que serán brindados por los participantes.

Firma del participante:



Firma del investigador:



01/10/2020

Córdoba, Argentina.

Anexo N° 3. *Formulario de Consentimiento de Juan Manuel Diaz Ferreiro*

Formulario de Consentimiento

Nombre y Apellido del investigador: Estefanía Diaz

Descripción breve acerca de que se trata la investigación: Esta entrevista se realizará con el fin de poder recompilar datos para mi problema de investigación en mi trabajo final de grado, en el cual se está indagando acerca de las diferentes herramientas financieras que utilizan las PyMEs en situaciones de crisis.

Nombre y Apellido del participante: Juan Manuel Diaz Ferreiro

Edad del participante: 34

¿En qué consiste la participación?:

- Las preguntas estarán orientadas acerca del financiamiento de su empresa en diferentes situaciones.
- El participante se someterá a una entrevista abierta de 10 preguntas en la cual deberá contestar abiertamente lo que considere brindando información extra si así lo quisiese como para extenderse de la pregunta.
- El participante puede retirar su consentimiento y abandonar la investigación en cualquier momento si así lo desea.

La participación ¿implica algún riesgo? Si/No

A través de este escrito aseguro la confidencialidad de los datos que serán brindados por los participantes.

Firma del participante:



Firma del investigador:



01/10/2020

Córdoba, Argentina.

Anexo N° 4. *Formulario de Consentimiento de Edgardo Fernández Favaron*

Formulario de Consentimiento

Nombre y Apellido del investigador: Estefanía Díaz

Descripción breve acerca de que se trata la investigación: Esta entrevista se realizará con el fin de poder recompilar datos para mi problema de investigación en mi trabajo final de grado, en el cual se está indagando acerca de las diferentes herramientas financieras que utilizan las PyMEs en situaciones de crisis.

Nombre y Apellido del participante: Edgardo Fernandez Favaron

Edad del participante: 60

¿En qué consiste la participación?:

- Las preguntas estarán orientadas acerca del financiamiento de su empresa en diferentes situaciones.
- El participante se someterá a una entrevista abierta de 10 preguntas en la cual deberá contestar abiertamente lo que considere brindando información extra si así lo quisiese como para extenderse de la pregunta.
- El participante puede retirar su consentimiento y abandonar la investigación en cualquier momento si así lo desea.

La participación ¿implica algún riesgo? Si/No

A través de este escrito aseguro la confidencialidad de los datos que serán brindados por los participantes.

Firma del participante:



Firma del investigador:



01/10/2020

Córdoba, Argentina.

Anexo N° 5. Formulario de Consentimiento de Alejandro Benzaquin

Formulario de Consentimiento

Nombre y Apellido del investigador: Estefanía Díaz

Descripción breve acerca de que se trata la investigación: Esta entrevista se realizará con el fin de poder recompilar datos para mi problema de investigación en mi trabajo final de grado, en el cual se está indagando acerca de las diferentes herramientas financieras que utilizan las PyMEs en situaciones de crisis.

Nombre y Apellido del participante: Alejandro Benzaquin

Edad del participante: 65

¿En qué consiste la participación?:

- Las preguntas estarán orientadas acerca del financiamiento de su empresa en diferentes situaciones.
- El participante se someterá a una entrevista abierta de 10 preguntas en la cual deberá contestar abiertamente lo que considere brindando información extra si así lo quisiese como para extenderse de la pregunta.
- El participante puede retirar su consentimiento y abandonar la investigación en cualquier momento si así lo desea.

La participación ¿implica algún riesgo? Si/No

A través de este escrito aseguro la confidencialidad de los datos que serán brindados por los participantes.

Firma del participante:



Firma del investigador:



01/10/2020

Córdoba, Argentina.

Anexo N° 6. *Instrumento de Recolección de Información: Entrevista a Jorge Diaz (Aries Automotores).*

1. Como para introducirnos en el tema, ¿Puede usted decir que tipo de PyME posee, cuál es su rubro, cuantos empleados trabajan y cuantos años hace que está en el mercado?

El tipo de PyME que poseo es una SAU (sociedad anónima unipersonal) ubicada en Chilecito, La Rioja y el rubro en el cual me desempeño es en la compra y venta de automotores 0 km y usados, como también venta de motocicletas de diversas marcas 0 km. Contamos con 7 empleados y hace 45 años que estamos en el mercado.

2. ¿Tuvo usted en su empresa algún momento de crisis? Y en caso de que haya tenido ¿En que se enfocó para solucionar el problema?

A través de los 45 años que realizo esta actividad he tenido varias, de distintos factores, siempre radica en la falta de ventas, poca posibilidad de toma de créditos. Una de las peores crisis fue la del 2001 donde la tasa de interés y la falta de capital y de venta, me llevo a casi un quebranto, es decir, muchos gastos operativos de sueldos y pocos ingresos llevaron casi a un quebranto.

El enfoque para solucionar el problema fue tratar de no tomar créditos, esforzarme en resaltar los productos que tenía, forzar un poco la venta con las pocas herramientas que daban, en ese momento había bonos y se negociaban a través de los bancos. Eso, sumado a que cuando nadie daba crédito, empecé a dar 6 cuotas sin interés y autofinanciaba, es decir, teníamos el producto amortizado entonces para facilitar las ventas otorgaba hasta 6, 8, y después fui incrementando a 10, 12 hasta que llegué a 24 cuotas y eso me ayudo a poder empezar a paliar la crisis y empezar a poner en marcha nuevamente el negocio.

3. ¿Cuál considera usted que fue la razón o las razones que desataron las crisis y que consecuencias trajo a su economía empresarial?

La verdad es que yo he pasado todas las crisis la del Rodrigazo que fue en el año 1975 hasta la fecha, de las cuales si tengo que opinar cuales son las más difíciles que tuve que atravesar sería la del '75, la del '89 y la del 2000/2001 son las peores crisis que tuvimos que soportar las cuales dentro de todo lo malo me fueron dejando enseñanzas. Por ejemplo la del '75 que recién empezaba con mi negocio, me

demonstró que había que generar recursos genuinos para poder soportar ciertos tipos de crisis como estos. Esto significa que tuvimos que tratar de aprender a hacer una financiera para poder tener ingresos mensuales y poder cubrir las falencias porque lo que generan este tipo de crisis son: la devaluación, altas tasas de interés es imposible recurrir a los bancos, la pérdida de empleo, la falta de créditos y los altos intereses, la ruptura de la cadena de pagos, la recesión, la estanflación, que generan una parálisis total, es decir, imposible que haya recursos porque al haber alta inflación los valores día a día van cambiando, tampoco hay dinero en la calle como para que se pueda vender, hay muchos despidos, se trata de negociar a través de los gremios con los propios empleados una baja de sueldos y también repartir los pocos recursos que ingresan a la empresa. Es un caos total, no hay ninguna forma, por lo que he aprendido, de resguardar. Tomar créditos con los bancos es fundirse es decir cualquier tipo de crédito que uno pudiera tomar con altas tasas de interés, como paso en los últimos 2 años, con unas tasas de hasta un 10% mensual, es imposible entrar a financiar las perdidas con ese tipo de créditos. En definitiva y como aprendizaje de todo esto, en la primera crisis aprendí que de ahí en adelante tendría que generar como un seguro de resguardo para que en las épocas difíciles que no había ventas, que se paraliza todo, no se puede recurrir a los créditos por todo lo que mencione anteriormente, hay que generar. En el caso de nuestra empresa generamos una pequeña financiera para que en el caso que lleguemos a este tipo de situaciones tener algún tipo de recurso para poder sobrevivir y estar firme en el momento que se pueda arrancar. Eso es lo que generan las crisis en las empresas y eso es a lo que a un empresario le enseña, sin ser un gran economista, a ir analizando como poder sobrevivir. Cuando existen inflación y golpes inflacionarios donde las cosas van cambiando de precios por las distintas horas y encima no hay ventas se generan la estanflación, que es la combinación de la recesión donde no se puede vender absolutamente nada y de la inflación donde los precios van cambiando a cada rato. Que en opinión propia puede llegar a pasar ahora con esta crisis que estamos transitando, es decir que en este momento por la pandemia todo esto está como anestesiado en donde el gobierno no nos está dando señales reales de una reactivación pero la inflación por gran emisión va a recaer en todos los precios y

como la gente no va a tener recursos entonces considero que va a haber estanflación. En estos momentos lo que se me ocurre es sobrevivir a través de la financiera y tratar de reinvertir en algunas cosas lo que estamos cobrando, no vender, no tomar créditos, no comprometer el patrimonio de la empresa porque no sabemos cuándo vamos a poder generar recursos para poder pagar cualquier tipo de crédito. Ni siquiera los créditos que otorga el gobierno en este momento a tasas subvencionadas o a tasa 0 porque no sabemos cuándo vamos a poder tener recursos para poder pagarlos, aunque sea una tasa baja, subvencionada no es conveniente que la empresa comprometa su patrimonio. Reiterando a tu pregunta, lo que uno va aprendiendo en las distintas crisis, no se puede comparar con lo que hoy estamos pasando.

4. ¿Cuáles son los puntos importantes a los que usted considera que son de suma importancia a la hora de intentar sobrellevar una crisis?

Yo creo que hay que tomar los recaudos anteriormente dado que vivimos en un país que tiene muchos altibajos financieros ante los distintos vaivenes económicos que nos llevan los distintos políticos que gobiernan, fundamentalmente es en tratar de no endeudarse cuando tenemos momentos buenos donde la economía funcionaba bien, la idea era ser austero y cuando empiezan las crisis, como en este caso, ahí sí aportar todo lo que se ahorra en los momentos buenos para fortalecer y sostenerse en los peores momentos.

5. ¿Cree usted que las herramientas utilizadas anteriormente en aquella/s crisis sirven para volver a implementarlas en este año en particular?

Salvo la decisión de no vender, no tomar créditos y generar un resguardo, la verdad es que no, porque este es un momento atípico en lo cual estamos corriendo contra los movimientos financieros, la imposibilidad de la zona de donde me toca operar no podemos movilizar las unidades para reponer mercadería, si se vende hay que vender sin financiar a través de los bancos sino a través de financiamiento propio y estoy esperando una hiperinflación dado que estoy analizando la cantidad de emisión monetaria, que eso tarde o temprano va a repercutir en la economía. Digamos, soy de la idea de no vender en la medida que económicamente se pueda soportar pagar los sueldos, impuestos, etc. Hasta vislumbrar si va a haber una hiperinflación o no, porque

el hecho de vender nos va a llevar a consumir el dinero del capital operativo y después va a ser mucho más difícil poder empezar cuando la situación tienda a normalizarse.

6. ¿Cree usted que actualmente existe la suficiente confianza por parte de las PyMEs de la República Argentina como para asumir nuevas alternativas de financiamiento?

No creo que la haya, porque las alternativas que está ofreciendo el gobierno en este momento no son claras, la ayuda que ofrece para sostener a los empleados es muy poco, más allá de que algo ayuda, pero lo que no ayuda es la presión tributaria, porque todos los impuestos que hay que pagar de SUSS, aportes, etc. lo tenemos que seguir soportando nosotros y en realidad ya los ahorros a esta altura, después de 8 meses, estamos sufriendo muchísimo, nos hemos descapitalizado, hemos vendido mucha mercadería que hoy no la podemos reponer porque la alza de precios y falta de créditos nos está imposibilitando.

7. ¿Cuáles son las herramientas de financiamiento que considera usted que le es más eficiente durante una época en la que no hay crisis y que actualmente en el contexto en el que estamos viviendo se le dificulta?

En el caso de los automotores podíamos financiar a través de los bancos con descuento de prenda, podíamos hacer compras con cheques, usar el descubierto de los bancos, en un momento cuando la tasa de interés era razonable, no así en los 2 últimos años que la tasa de interés era de un 10% mensual y eso nos estaba llevando a un quebranto directamente, es decir, la rentabilidad que nos podía dar la poca venta, nos llevaba a un quebranto.

8. Debido a la situación actual del COVID-19 y la imposibilidad de poder tomar prestamos crediticios a través de las entidades financieras del país ante el requerimiento de tantos requisitos ¿Cuál es su idea de poder llegar a tener la posibilidad de adquirir algún crédito para el funcionamiento de su empresa?

En el caso de que se pueda reactivar y que yo pueda hacerme cargo de mi negocio, que no tengamos barreras provinciales que me impidan circular, pienso, no sé si serán viables o no, pero una de las ideas que tengo es trabajar con los fondos de los proveedores o formadores de precios, es decir, tratar de tener el menor stock de vehículos y lo que vendo comprarlos directamente, es decir, hacer una preventa. Yo creo que la medida de poder continuar con este negocio sería, hacer preventa, trabajar

con el menor stock y generar una venta anticipada y después realizar la compra.

9. ¿Usted considera que las circunstancias de las fluctuaciones del mercado cambiario y ante la posibilidad de una hiperinflación pueda perjudicar la obtención de créditos?

Totalmente, porque pienso que los bancos de este país no tienen la capacidad financiera como en otros países, son bancos que no arriesgan absolutamente nada y va a ser muy difícil obtener créditos dados tantos requisitos. No creo que quede ninguna empresa PyME en condiciones, salvo algunas puntuales como las que generan alimentos, que puedan estar económicamente bien, que hayan facturado, que hayan podido pagar sus impuestos y tengan sus números al día, que puedan acceder a algún tipo de crédito, el resto nos vamos a ver imposibilitados de acudir a ellos. Salvo que el estado nacional pueda dar una línea de crédito a todo aquellos que son los rubros más afectados, cosa que lo dudo.

10. Además de las herramientas crediticias convencionales. ¿Utilizan otro tipo de financiamiento como crowdfunding, confirming, factoring, etc.?

No, lamentablemente no está a mi alcance ese tipo de financiación, mucho más tratándose que estoy en una provincia, en una ciudad donde hay pocos habitantes. Así que no es accesible para mi empresa poder llegar a otro tipo de financiación que no sea los convencionales.

11. ¿Consideraría utilizar el recurso de leasing para adquirir equipamiento para su empresa? En caso de ser positiva su respuesta, ¿Para qué fin?

Si, la verdad que el sistema leasing es muy interesante, muy favorable, si lo tomaríamos y puntualmente seria para contar con cierta cantidad y tipos de vehículos para realizar la logística necesaria, el movimiento de unidades, como también ampliación de depósitos. En fin, es muy interesante y lo volcaríamos en caso de tomarlo para ampliar los salones, depósitos o la logística de traslado de los bienes.

12. ¿Conoce la opción de poder acceder al certificado MiPyMe como recurso adicional de financiamiento? De ser así, ¿Cuál/es de los beneficios que este brinda, estaría usted más interesado en adquirir?

Conozco los beneficios, pero hasta el momento jamás hemos accedido a un crédito

de ese tipo, realmente nos estamos informando para ver con nuestros contadores, si es productivo para nuestra empresa y ver en donde la podíamos aplicar. Tengo entendido que tiene algunas bondades, como diferir el IVA, pero de todos modos sería muy importante analizarlo con nuestros contadores, pero creo que en este momento de la pandemia no estamos con ideas de tomar ningún tipo de crédito, hasta tanto y cuanto podamos ver más claro el panorama de hacer nuevos compromisos, trataremos de mantenernos con los fondos propios y una vez que esto vaya cambiando vamos a hondar en la idea de tomar este tipo de créditos.

13. ¿Conoce los beneficios de las Sociedades de Garantías Reciprocas (SGR)? ¿Accedería a ellos? En el caso de acceder, ¿Cuál sería su interés por el cual tomó esa decisión?

Si conocemos de los beneficios que nos pueden otorgar, pero hay que tener en cuenta que nosotros nos encontramos en una provincia y en una ciudad que está lejos de operadores de bolsa y de gente especializada en la materia que podamos llegar. Es decir, no hemos implementado ningún tipo de operación sabemos de que tienen algunos beneficios en cuanto a comisión y garantías pero hasta el momento nunca hemos recurrido a ese tipo de transacciones. Al estar en una ciudad muy alejada de los centros financieros, los bancos que operan en nuestra zona no tienen ese tipo de operaciones, solo nos limitan a operaciones ya conocidas como descuento de cheques, toma de documentos, toma de crédito prendario, toma de crédito hipotecario con avales, otro tipo de créditos no hay de ese tenor, nunca nos ofrecen, sino que hay que recurrir a centros donde se encuentran operadores para poder llegar a ese tipo de operaciones.

14. ¿Tomó conocimiento de la operativa de descuento de cheque tanto en bancos como en agencias de bolsas y Sociedades de Garantías Reciprocas? ¿Cuál optaría como más beneficiosa?

Si, tome debida nota de los créditos que se operan a través de los bancos o de la bolsa, evidentemente haciendo números y viendo los beneficios conviene mucho más el descuento de cheque a través de la bolsa pero, vuelvo a reiterar, es bastante complicado para aquellos que están en provincias con pocos habitantes, entonces siempre uno recurre a lo más rápido y más efectivo; porque un crédito es eso, es la

rapidez para poder invertir o poder solucionar momentáneamente un problema de capitalización o pagos que uno tenga que realizar, o pagos que uno tenga que realizar o inversiones importantes para el buen desarrollo. Insisto sé de los beneficios que tiene pero estamos un poco limitados de poder operar.

15. De las herramientas financieras de las cuales hemos mencionado hasta el momento, ¿En qué rubro considera usted que pueden llegar a ser más exitosas?

Yo creo que únicamente esos tipos de créditos van a poder acceder todas aquellas empresas que sean de tecnología, de última generación, que pueda moverse a través de las redes sociales y que sean tentadoras para aquellas que quieran aportar al futuro.

Anexo N° 7. Instrumento de Recolección de Información: Entrevista a Juan Manuel Diaz Ferreiro (Procer).

1. Como para introducirnos en el tema, ¿Puede usted decir que tipo de PyME posee, cuál es su rubro, cuantos empleados trabajan y cuantos años hace que está en el mercado?

Es una Sociedad por Acciones Simplificada (SAS) y nos dedicamos a la producción de hardware y software en Córdoba, Argentina. Trabajamos mis 3 socios y yo hace casi 3 años.

2. ¿Tuvo usted en su empresa algún momento de crisis? Y en caso de que haya tenido ¿En que se enfocó para solucionar el problema?

Si, tuvimos crisis, básicamente lo que tratamos de hacer en el 2018 cuando el mercado de Argentina se reprimió es tratar de generar ventas en el extranjero justamente porque con la devaluación se nos hacía más competitiva y nos permitía generar más ingresos. Nosotros nos financiamos con reservas de dinero y con un fondo del estado chileno de CORFO que nos permitió abrir la empresa en Chile. Hay un subsidio del estado chileno que son 30.000 dólares inicialmente para darte las condiciones de mercado para poder abrir el negocio, y también tenemos un inversor privado pero ese dinero lo utilizamos para potenciar el negocio, más que para superar la crisis.

3. ¿Cuál considera usted que fue la razón o las razones que desataron las crisis y que

consecuencias trajo a su economía empresarial?

Nosotros hasta el momento solo hemos atravesado una crisis, como comenté anteriormente, en el 2018, en donde básicamente la razón por la cual se originó, en nuestro caso, por la devaluación; lo que nos ocasionó reducir las ventas en el país. Por consecuencia tuvimos que reinventarnos para poder vender nuestros productos en el extranjero.

4. ¿Cuáles son los puntos importantes a los que usted considera que son de suma importancia a la hora de intentar sobrellevar una crisis?

Para mí lo primero es la caja, cuánto dinero tenes para bancar la crisis y después cual va a ser la estrategia comercial y cuáles van a ser las formas en Argentina de financiar el producto, es decir va de la mano, es cuidar la caja con las estrategias de marketing o comerciales que hagas para después volver a generar ventas o exportaciones en nuestro caso.

5. ¿Cree usted que las herramientas utilizadas anteriormente en aquella/s crisis sirven para volver a implementarlas en este año en particular?

Si, lo que nosotros tuvimos que cambiar fue un poco la parte de la estrategia comercial pero a nivel de la parte económica, las estrategias han surgido efecto, mal que mal sobrevivimos. También tuvimos la ventaja este fondo que es mucho dinero y mas con la devaluación a nosotros nos soluciono la vida y tuvimos un poco de suerte, pero en realidad para mí el caso del coronavirus en nuestro caso, lo que más nos obligó al hacer dispositivos para ciegos es cuales son las nuevas estrategias comerciales para que la gente se entere de lo que hacemos, imagínate que lo nuestro al no verlo, tienen que tocar y en este contexto fue como difícil, entonces empezamos a hacer webinar y organizar otras cosas para generar las ventas y ahí a nosotros el ahora 12 y ahora 18 nos sirvió para generar ingresos.

6. ¿Cree usted que actualmente existe la suficiente confianza por parte de las PyMEs de la República Argentina como para asumir nuevas alternativas de financiamiento?

No, no creo que haya suficiente confianza ya que como es de público conocimiento son muchos los requisitos a cumplimentar y no podemos asegurarnos que vamos a cumplir con esas obligaciones.

7. ¿Cuáles son las herramientas de financiamiento que considera usted que le es más

eficiente durante una época en la que no hay crisis y que actualmente en el contexto en el que estamos viviendo se le dificulta?

La mejor herramienta de financiamiento es pedir un crédito, con tasas bajas te permite crecer, pero acá en Argentina no te sirve porque tiene muchos riesgos, salvo aquellas que estén subsidiadas, porque a veces puedes llegar a meterte en algún crédito para estas, pero en Argentina te diría que para emprendimientos que arrancan o de bases tecnológicas como lo nuestro, la forma en que la mayoría de los emprendimientos se apalancan para crecer es con inversión privada o con subsidios, en el caso de cualquier empresa la herramienta ideal es el crédito pero justamente en Argentina es muy difícil.

8. Debido a la situación actual del COVID-19 y la imposibilidad de poder tomar prestamos crediticios a través de las entidades financieras del país ante el requerimiento de tantos requisitos ¿Cuál es su idea de poder llegar a tener la posibilidad de adquirir algún crédito para el funcionamiento de su empresa?

En nuestro caso, la mejor opción es poder pedir un crédito en Chile, porque hay un tema importante que es que si se restringen las exportaciones nosotros necesitamos una alternativa, y por ahí la posibilidad de crecimiento nuestra como empresa hoy en el contexto esta puesta en la empresa de Chile, porque acá nosotros con los requisitos y las tasas mismas tampoco podemos a ciencia cierta si vamos a poder cumplir con esas obligaciones. Principalmente nos estamos subsidiando con capitales extranjeros, también el beneficio que tenemos nosotros por lo que hacemos es que hay muchos inversores privados invirtiendo, que es una de las formas de financiar porque son empresas chicas que recién arrancan, que no tienen las garantías que por ahí tienen empresas con trayectorias que tienen garantía fiscal para buscar un crédito, todo eso en una pyme que arranca no las tenés entonces o lo haces con ingresos propios, con generación de ventas propias o buscas inversión privada, o lo que había que hoy ya no hay en Argentina, son fondos, aportes no reembolsables (ANR) que te dan dinero a fondo perdido digamos, es para que vos implementes una solución tecnológica con la expectativa que vos después apoyes y generes dólares.

9. ¿Usted considera que las circunstancias de las fluctuaciones del mercado cambiario y ante la posibilidad de una hiperinflación pueda perjudicar la obtención de créditos?

Nuestra realidad es que tenemos nuestros insumos a dólar oficial, si se dispara el tipo de cambio oficial a nosotros básicamente los precios se dispararían y aun peor si se cierran las exportaciones a nosotros nos perjudicaría, es decir a nosotros lo que más nos perjudicaría es el cierre de las exportaciones y una hiperinflación.

10. Además de las herramientas crediticias convencionales. ¿Utilizan otro tipo de financiamiento como crowdfunding, confirming, factoring, etc.?

Si, nosotros arrancamos nuestro emprendimiento con crowdfunding en el 2017, donde cada persona que quería el dispositivo lo pagaba por adelantado y nosotros con todo ese dinero la invertimos en hacer la matriz productiva a partir de ahí hicimos las entregas, y con ese dinero empezamos a generar ventas con ingresos propios. En 2018 tuvimos inversores privados, además ese año había un programa del gobierno de Córdoba, de una empresa que se llamaba “Agencia Mas Empresas” que te duplicaba el dinero que ponías del inversor privado, que es un crédito a mejor fortuna, es decir si a nosotros nos va bien le tenes que devolver el dinero a la provincia pero si te fundís no pasa nada. Luego tuvimos fondos públicos del estado (ANR) que también nos sirvió para financiar la empresa, tuvimos “inversores ángeles” que también es un mecanismo que se utiliza para financiar y tuvimos un proceso de generación que son estos fondos de Chile.

11. ¿Consideraría utilizar el recurso de leasing para adquirir equipamiento para su empresa? En caso de ser positiva su respuesta, ¿Para qué fin?

Por el momento no requerimos de este tipo herramienta ya que los productos que nosotros brindamos son a pedido y los materiales se adquieren al momento de producir, de igual manera no descartamos la alternativa a futuro.

12. ¿Conoce la opción de poder acceder al certificado MiPyME como recurso adicional de financiamiento? De ser así, ¿Cuál/es de los beneficios que este brinda, estaría usted más interesado en adquirir?

Si, decidimos acceder principalmente por la ventaja fundamental de diferir el pago de IVA a 90 días, que en cuanto a la inflación nos da cierto beneficio. Si bien nosotros no tenemos las últimas 3 declaraciones de IVA y cargas sociales ya que nuestra empresa es más nueva, igual nos permitieron acceder a través de un formulario. Si bien conocemos de los demás beneficios, como el descuento de pago

de ganancias, el que consideramos más importante y por el cual aplicamos en el año 2019 fue por el diferimiento de IVA sobre todo porque si bien nosotros compramos los insumos al IVA de 10,5% debemos pagar al 21% y esta alternativa nos ayuda bastante.

13. ¿Conoce los beneficios de las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR)? ¿Accedería a ellos? En el caso de acceder, ¿Cuál sería su interés por el cual tomó esa decisión?

Si tengo conocimiento de cómo funciona, pero por el momento no es de utilidad en la actividad que estamos desarrollando.

14. ¿Tomó conocimiento de la operativa de descuento de cheque tanto en bancos como en agencias de bolsas y Sociedades de Garantías Recíprocas? ¿Cuál optaría como más beneficiosa?

Si bien conocemos de esta alternativa, no la hemos aplicado hasta el momento. Solamente con todo lo que tiene que ver dólar bolsa, es lo que hemos trabajado mucho en su momento para vender y comprar dólares de manera legal.

15. De las herramientas financieras de las cuales hemos mencionado hasta el momento, ¿En qué rubro considera usted que pueden llegar a ser más exitosas?

Si, totalmente, las FinTech todo lo que son finanzas tecnológicas que están creciendo un montón y todo lo que son estárter tecnológicas están creciendo un montón; también streaming.

Anexo N° 8. Instrumento de Recolección de Información: Entrevista a Edgardo Fernández Favaron (Foton Trucks).

1. Como para introducirnos en el tema, ¿Puede usted decir que tipo de PYME posee, cuál es su rubro, cuantos empleados trabajan y cuantos años hace que está en el mercado?

Nosotros tenemos certificado MiPyME y el rubro es comercio automotor y servicios ubicado en Buenos Aires, Argentina. Comenzamos a trabajar hace aproximadamente 4 años y somos en total 5 empleados.

2. ¿Tuvo usted en su empresa algún momento de crisis? Y en caso de que haya tenido

¿En que se enfocó para solucionar el problema?

Fundamentalmente en minimizar los costos y optimizar los procesos de compra, venta y de entrega para mejorar la calidad; también realizamos un análisis de proveedores. Financieramente sobrelleve la crisis con capital propio.

3. ¿Cuál considera usted que fue la razón o las razones que desataron las crisis y que consecuencias trajo a su economía empresarial?

Es muy difícil aplicar herramientas para poder sostenerse, si bien la tasa de interés puede ser buena pero cuando hay tanta devaluación lo que vas cobrando mensualmente en el tiempo se va perdiendo, porque el bien que vendiste o garantizaste es conveniente para el que debe. Las grandes inflaciones benefician a los deudores porque siempre cuando hay estos movimientos la gente trata de todas formas de endeudarse porque saben que en el largo plazo la inflación les va a cubrir totalmente el pago que tiene que realizar, es decir lo que realmente le significaría un porcentaje bastante importante de su sueldo, al tener una cuota fija y existir este tipo de inflación va a pagar con monedas. Generalmente cuando vemos que va a haber un golpe inflacionario recurrimos a tomar un crédito, ya sea con descuento de documentos, venta de cheques o créditos a sola firma, o descubiertos y a pagarlo en el mayor tiempo posible a una tasa fija, entonces estaríamos trasladando la pérdida que vamos a tener a un porcentaje a los bancos o a aquellos que hayamos podido de hacernos de fondos frescos para compensar un poco las pérdidas. Y no vender porque lo que hoy vende uno, mañana no lo puede reponer entonces hay que mantener un stock en lo posible mínimo y tratar de sobrevivir, sostener la gente porque son capital que después no la puedes recuperar, negociando con ellos, pagándoles parcialmente, o que las leyes del momento nos ayuden a negociar, en vez de cobrar el sueldo total a medida que se vaya teniendo algún tipo de ingreso se va repartiendo con el personal. Es muy difícil hablar de una fórmula porque todas las crisis son muy distintas y la que estamos atravesando ahora con el COVID-19 es, creo yo, la peor crisis que el mundo ha tenido en los últimos años, y sobre todo para argentina es una novedad y no sabemos cuál es el camino a seguir. La única forma es no tener deudas y reducir al mínimo los gastos.

4. ¿Cuáles son los puntos importantes a los que usted considera que son de suma

importancia a la hora de intentar sobrellevar una crisis?

Nos concentramos en renegociación con proveedores, mantener el plantel de equipo lo más estable posible y motivado, tratando de ser lo último en ajustar, renegociando alquileres, analizando como bajar procesos de preparación, de alistaje, etc. Inclusive algunas cuestiones que tenemos tercerizadas, las hacemos en la empresa ahora para reducir costos y mantener trabajo a las personas que tenemos incorporadas a la empresa.

5. ¿Cree usted que las herramientas utilizadas anteriormente en aquella/s crisis sirven para volver a implementarlas en este año en particular?

Todas las herramientas que te mencione están implementadas y se siguen implementando. Y como todo proceso es analizable, es decir un proceso que hace 6 meses nos daba resultado, hoy lo analizamos y lo mejoramos. Siguen siendo las mismas herramientas. Aunque las pérdidas que han tenido las empresas como las nuestras ha sido monstruosas, porque nos agarraron 4 / 5 devaluaciones, cada devaluación nosotros perdemos capital de trabajo en dólares, entonces realmente la crisis de sector es real, para eso seguimos gestionando procesos, achicando costos, siempre tratando de mantener la máxima calidad, motivando a la gente y permanentemente haciendo acciones para que no influya en los ánimos de recursos humanos.

6. ¿Cree usted que actualmente existe la suficiente confianza por parte de las Pymes de la República Argentina como para asumir nuevas alternativas de financiamiento?

Bueno, el estado está haciendo financiamiento pymes en la que evalúan si vos tenes crisis o no, pero te evalúan ellos y si vos tuviste una facturación mayor en pesos que el año anterior, aunque en dólares es la mitad, entonces no somos pasibles de lograr esos beneficios que el estado está otorgando, pero muchas pymes están recurriendo a créditos de bancos, créditos del estado, a beneficios que el estado ha ofrecido en esta situación ya que tenemos 2 crisis la pandémica y la económica y son muy distintas de atender. Ahora hay que adaptarse a lo nuevo, a mucha menos disponibilidad, mucho menos clientes, también eso encarece el producto en dólares y lleva a una crisis compleja.

7. ¿Cuáles son las herramientas de financiamiento que considera usted que le es más

eficiente durante una época en la que no hay crisis y que actualmente en el contexto en el que estamos viviendo se le dificulta?

Los créditos normales, tanto para las empresas como para los clientes tiene una problemática en los costos, tasas altísimas, es decir las tasas disponible en el mercado que el gobierno las sube a las tasas, ¿por qué? Porque el gobierno es el principal tomador de dinero, entonces sube las tasas para la gente siempre tenga una tentación, hace que ninguna empresa tenga financiamiento, le limita el acceso al crédito.

8. Debido a la situación actual del COVID-19 y la imposibilidad de poder tomar prestamos crediticios a través de las entidades financieras del país ante el requerimiento de tantos requisitos ¿Cuál es su idea de poder llegar a tener la posibilidad de adquirir algún crédito para el funcionamiento de su empresa?

Tenes que tener créditos y pagarle el 60% anual, es decir hay que financiar con capital propio y si lo vas a hacer a través de los bancos estas muy complicado, no es analizable para nada el negocio.

9. ¿Usted considera que las circunstancias de las fluctuaciones del mercado cambiario y ante la posibilidad de una hiperinflación pueda perjudicar la obtención de créditos?

Opino que un país sin créditos no tiene futuro, es inviable, porque es muy difícil de crear proyectos de calidad con capital propio y si no hay una línea de financiación real es mucho más difícil poder lograr el éxito.

10. Además de las herramientas crediticias convencionales. ¿Utilizan otro tipo de financiamiento como crowdfunding, confirming, factoring, etc.?

No, se utiliza en nuestro rubro. Solo el internet nos sirve para bajar costos de publicidad, pero créditos solo nos sirve los convencionales.

11. ¿Consideraría utilizar el recurso de leasing para adquirir equipamiento para su empresa? En caso de ser positiva su respuesta, ¿Para qué fin?

Si, lo consideraría para adquirir utilitarios pero por el momento lo estamos financiando con los beneficios que brinda el certificado MiPyME.

12. ¿Conoce la opción de poder acceder al certificado MiPyMe como recurso adicional de financiamiento? De ser así, ¿Cuál/es de los beneficios que este brinda, estaría usted más interesado en adquirir?

Si, como mencioné al principio que mi empresa tiene certificado MiPyME, para adquirirlo tenes que tener determinadas consideraciones, como ser ciudadano digital. Hay mucha gente que le cuesta acceder a esa aplicación por distintos motivos, porque para acceder tenes que tener los impuestos al día, no tener deudas con el estado, deudas ni nada. También entiendo que si la empresa tiene más de x cantidad de empleados no puede acceder a MiPyME. Pero bueno hay un montón de beneficios a nivel de rentas y a nivel, fundamentalmente de créditos. Por ejemplo el banco Santander ahora ha sacado una línea de crédito MiPyME al 30% contra la tasa del 59% entonces vos como empresa podes acceder a un crédito determinado y también para ayuda del gobierno y demás, como ayuda para los empleados. En nuestro caso el beneficio tiene que ser para utilitarios todo lo que sea con caja de carga por ejemplo una pick-up, un camioncito, no para SUV o autos. Eso hace que accedas a un crédito mucho más barato porque de alguna manera lo subvenciona el estado.

13. ¿Conoce los beneficios de las Sociedades de Garantías Reciprocas (SGR)?
¿Accedería a ellos? En el caso de acceder, ¿Cuál sería su interés por el cual tomó esa decisión?

Conozco, pero como te comenté anteriormente estamos tratando de financiarnos solo con recursos propios y no adquirir nuevos financiamientos.

14. ¿Tomó conocimiento de la operativa de descuento de cheque tanto en bancos como en agencias de bolsas y Sociedades de Garantías Reciprocas? ¿Cuál optaría como más beneficiosa?

Reitero mi contestación anterior, si bien es sabido que descontar cheques en agencias de bolsa te beneficia en pagar menos impuestos, por el momento no estaría interesado en adquirir esta opción quizá si la situación del país mejora, lo consideraría.

15. De las herramientas financieras de las cuales hemos mencionado hasta el momento, ¿En qué rubro considera usted que pueden llegar a ser más exitosas?

El campo que está relacionada a los alimentos que es lo que se consume.

Anexo N° 9. *Instrumento de Recolección de Información: Entrevista a Alejandro Benzaquin (Parrilla Biale).*

1. Como para introducirnos en el tema, ¿Puede usted decir que tipo de PYME posee, cuál es su rubro, cuantos empleados trabajan y cuantos años hace que está en el mercado?

Manejo una empresa unipersonal, con pocos empleados, aproximadamente 8 fijos y en fechas estivales o festivas el personal va variando entre 10 y 12. Y el rubro en el que me desempeño es gastronomía, un restaurant de Biale Massé, Córdoba hace ya 25 años.

2. ¿Tuvo usted en su empresa algún momento de crisis? Y en caso de que haya tenido ¿En que se enfocó para solucionar el problema?

Sí, me toco atravesar la crisis del 2001, la del 2008 cuando fue el problema del campo y la crisis del 2014. Son 3 crisis totalmente diferentes y cada una la tuve que enfocar de manera diferente. La primera crisis fue la del 2001 donde hubo una recesión absoluta y eso me obligó a cerrar y solamente abrir muy pocos días a la semana, fue durísimo porque inclusive no había circulante, no había medios de financiación. Se manejaban bonos, entonces eso me obligó a reestructurar todo el negocio en función de eso y me costó muchísimo salir, eso fueron años que me costaron para enderezarme aproximadamente en el 2004, 2005. Después con la crisis del campo, en ese momento estaba abriendo otro negocio y justo me agarra la crisis en la que hubo una merma de poder adquisitivo. No fue una de las crisis más importantes, por lo menos en mi rubro, pero si hubo una baja de ventas. Nunca recurrí a financiamiento externo porque mi rubro no da para eso y considero que no se pueden financiar los gastos operativos con financiamientos bancarios o financieros. Entonces siempre el financiamiento va a reducción de costos, de personal, de stock, es decir, financiamiento a la inversa.

3. ¿Cuál considera usted que fue la razón o las razones que desataron las crisis y que consecuencias trajo a su economía empresarial?

El problema de las crisis es como generar ventas, donde ubicas el mercado, porque en el mercado hay una retracción impresionante porque vas perdiendo clientes todos los días y no por tu culpa sino porque la gente cada día tiene menor poder adquisitivo, entonces ahí está la lucha. Toda la parte impositiva pasa a ser

secundario, la mayor preocupación es salir a buscar mercado; tal es así que en este momento en Bialest nos hemos juntado un grupo de comerciantes, vamos a elaborar una página web, vamos a hacer una campaña de marketing más o menos agresiva de manera de estar presente en cada celular de la zona con nuestros comercios e inclusive dando algunos tipos de beneficios a quienes compren a través de la página y varias cuestiones. Básicamente enfocarnos en publicidad, sobre todo para que nuestros clientes no se nos vayan a otras localidades, sobre todo a Córdoba ya que es un gran competidor pero por otra parte también nos genera un potencial de mercado muy grande porque al tener una ciudad tan grande tan cerca también es bueno, entonces hay una cuestión de que queremos tratar de que los clientes que tenemos no se nos vayan porque la competencia en estos momentos es muy grande porque son muy pocos los clientes, es muy pequeña la demanda para tanta oferta. Por eso a través de la web queremos hacer algo para tener más presencia porque normalmente hoy en día es muy usual que quien salga agarre el celular y se fija a donde hay y que es lo que hay en el lugar que va a ir.

4. ¿Cuáles son los puntos importantes a los que usted considera que son de suma importancia a la hora de intentar sobrellevar una crisis?

Desgraciadamente la crisis comienza cuando comienza a escasear las ventas y la única forma de mantenerse en pie, significa la reducción de costos, de stock, de personal, mercadería; manejarse con lo justo, buscando precios en proveedores, lo cual es muy complicado.

5. ¿Cree usted que las herramientas utilizadas anteriormente en aquella/s crisis sirven para volver a implementarlas en este año en particular?

Si, la metodología vuelve a ser la misma. El problema de este año es un poco particular porque la reducción del mercado no solamente se debe a los ingresos de las personas que se ha visto notablemente deteriorado, sino también a la reducción de mercado por la falta de actividad, sobre todo en mi rubro, porque la gente al no salir, al no poderse trasladar de una localidad a otra hace que mi restaurant tenga muy poco movimiento, inclusive la falta de transporte, son todos elementos que van deteriorando la actividad. Si bien estamos trabajando con lo mínimo apostamos que esta zona al ser turística va a haber algo de afluencia sobre todo por el hecho de no poder viajar al exterior, por la

imposibilidad de viajar por el aumento del dólar, va haber mucho turismo en esta zona. Entonces lo que estamos pensando, es no solamente en la reducción de los déficits sino también vamos a tratar de implementar una especie de marketing a través de las herramientas que nos da la web sobretodo en cuanto a redes sociales, para tratar de llegar a más gente y tratar de ofrecer otros servicios.

6. ¿Cree usted que actualmente existe la suficiente confianza por parte de las Pymes de la República Argentina como para asumir nuevas alternativas de financiamiento?

Sinceramente, no considero que a lo que me dedico requiera financiamiento, quizás en otro rubro que no sea perecedero sería útil.

7. ¿Cuáles son las herramientas de financiamiento que considera usted que le es más eficiente durante una época en la que no hay crisis y que actualmente en el contexto en el que estamos viviendo se le dificulta?

Yo al tener una demanda totalmente variable, antes manejaba sobretodo cuenta corriente y por ahí cubría algunos baches con financiamiento esporádico, pero al no tener la demanda fija, no me permitía proyectar ni tampoco endeudarme para decir que a tal fecha puedo llegar a pagar o no entonces por ahí tenía ahogo financiero.

8. Debido a la situación actual del COVID-19 y la imposibilidad de poder tomar prestamos crediticios a través de las entidades financieras del país ante el requerimiento de tantos requisitos ¿Cuál es su idea de poder llegar a tener la posibilidad de adquirir algún crédito para el funcionamiento de su empresa?

Si no hubiera un contexto de crisis como el actual, yo me hubiera animado a tomar un crédito a un plazo de 2 o 3 años como para hacer una inversión en el negocio que me permitiera aumentar la capacidad. Porque mi problema es que siempre estoy limitado a la capacidad, ya que tengo una cierta cantidad de mesas, en la cual podría expandirla, hasta antes de la pandemia porque había demanda como para justificar dicha ampliación. Ese tipo de ampliación yo la hubiese hecho y hubiera recurrido al crédito, cosa que hoy en día cambió totalmente la perspectiva.

9. ¿Usted considera que las circunstancias de las fluctuaciones del mercado cambiario y ante la posibilidad de una hiperinflación pueda perjudicar la obtención de créditos?

Si, seguramente, porque la variación cambiaria siempre arrastra la tasa de interés.

Porque sino seria simple, todos podríamos sacar créditos.

10. Además de las herramientas crediticias convencionales. ¿Utilizan otro tipo de financiamiento como crowdfunding, confirming, factoring, etc.?

No, el volumen de las operaciones en mi caso no requiere financiamiento mayor ya que son compras diarias, por ende no me serían de utilidad.

11. ¿Consideraría utilizar el recurso de leasing para adquirir equipamiento para su empresa? En caso de ser positiva su respuesta, ¿Para qué fin?

El leasing es muy bueno en la medida de que haya estabilidad económica porque si vos no sabes cuánto vas a terminar pagando es medio difícil, aunque siempre es bueno porque lógicamente vos estas pagando el valor de la maquinaria que vos puedas comprar pero es raro que en nuestro rubro haya leasing, porque eso se aplica mas en rubro rodados; pero los elementos que son para gastronomía, hay algunos como por ejemplo hornos eléctricos pero esos solo son útiles para los que trabajan con productos elaborados y congelados como por ejemplo Junior B. En cambio en mi negocio yo prefiero la elaboración casera, en el momento, porque el sabor es muy diferente, es más fresco, por ende el sistema que yo empleo me exige comprar permanentemente, por ejemplo en el caso de verduras las cuales tengo que estar reponiendo constantemente porque no duran mucho. Por ello la maquinaria que yo empleo es más tradicional que las que puedan emplear las cadenas alimenticias que trabajan con congelados porque yo trato de trabajar con la cocina más tradicional, ya que mi clientela lo que busca es justamente lo casero y tradicional, por ello la infraestructura es totalmente distinta.

12. ¿Conoce la opción de poder acceder al certificado MiPyMe como recurso adicional de financiamiento? De ser así, ¿Cuál/es de los beneficios que este brinda, estaría usted más interesado en adquirir?

No, la verdad es que no conocía pero la verdad es que no porque yo trato de no operar con los bancos, es algo que lo vengo haciendo hace varios años y me ha dado muy buen resultado, entonces no pago impuesto al cheque. En cuanto al IVA lo voy llevando pero en esta época de crisis el IVA casi no existe. Este año he estado cerrado cuatro meses, lo que he estado abierto se facturo muy poco, por lo que el IVA ha dejado de preocuparme, por lo que por ahora no me sirve en esta época de

crisis, lo único que me serviría es que me aumenten las ventas.

13. ¿Conoce los beneficios de las Sociedades de Garantías Recíprocas (SGR)?
¿Accedería a ellos? En el caso de acceder, ¿Cuál sería su interés por el cual tomó esa decisión?

Para el volumen que yo trabajo, no puedo acceder a este tipo de financiamiento de largo plazo porque para la escala que yo trabajo no la puedo tomar. Si puedo tomar por ejemplo, el financiamiento que me puede brindar un proveedor que puede ser cuenta corriente a 15 o 30 días la cual yo tendría la posibilidad de estar cancelando, pero siempre a corto plazo. Quizás si podría justificarse a lo mejor un crédito más largo en algunos casos por ejemplo para comprar maquinarias como equipos de refrigeración o heladeras, es decir, para bienes de uso ahí si tengo que recurrir al financiamiento.

14. ¿Tomó conocimiento de la operativa de descuento de cheque tanto en bancos como en agencias de bolsas y Sociedades de Garantías Recíprocas? ¿Cuál optaría como más beneficiosa?

Tal como mencioné anteriormente los financiamientos de largo plazo no son muy útiles en mi rubro por lo tanto no es un recurso al que accedería.

15. De las herramientas financieras de las cuales hemos mencionado hasta el momento, ¿En qué rubro considera usted que pueden llegar a ser más exitosas?

Considerando el contexto del Covid, yo creo que estamos en un marco recesivo, porque se han perdido muchas fuentes de trabajo y no hay circulante solo lo que pone el gobierno en la calle, entonces yo creo que como en el 2001, que fue la otra gran crisis totalmente recesiva, aparecieron los bonos, que eran papeles emitidos por gobiernos provinciales que ayudaron de alguna manera a paliar la crisis porque en cierto sentido la gente tenía algún papel para ir a satisfacer sus necesidades más básicas. Y hoy por hoy yo creo que eso de a poco va a ser reemplazado por una moneda electrónica. Es decir, los que más se van a ver beneficiados son todos aquellos que trabajen con el internet.