

Universidad Siglo 21



Trabajo Final de Grado. Manuscrito Científico

Carrera de Contador Público

“Financiamiento en pymes familiares en Chaco, 2021 en contexto de inestabilidad”

“Financing in family SMEs in Chaco, 2021 in the context of instability”

Autor: Pablo Antonio Mujica

DNI: 30380922

Legajo: VCPB30970

Director de TFG: Cristian Rogelio Lombardo

Resistencia, Chaco

Argentina, Marzo 2021

Índice

Resumen	1
Abstract	2
Introducción	3
Objetivo general	14
Objetivo específico	14
Métodos	15
Diseño	15
Participación	15
Instrumentos	16
Análisis de datos	16
Resultados	18
Discusión	23
Referencias	34
Anexo I: Documento de consentimiento informado	35
Anexo II Cuestionario de las entrevistas	37

Resumen

Este trabajo de investigación se desarrolló con el propósito de analizar la estructura de financiamiento de las pymes familiares de la provincia del Chaco en el contexto inflacionario y pandemia mundial del año 2021. Se llevó a cabo con un alcance descriptivo, bajo un enfoque cualitativo a través de la información obtenida en un trabajo de campo, entrevistando a 6 pymes familiares del sector comercial de la provincia mencionada. De los resultados obtenidos se observó que la principal fuente de financiamiento que adoptan las pymes es la propia, pero ante la inestabilidad económica resulta conveniente una estructura de financiamiento mixta, con recursos propios y ajenos. Finalmente, al discutir los resultados y confrontarlos con antecedentes se dedujo la importancia de disponer de fuentes alternativas de financiamiento, cuyo acceso es limitado debido a falta de asesoramiento de dueños y profesionales de las pymes entrevistadas. Por tal motivo, se propuso la implementación de una guía de fuentes alternativas como los programas de créditos directos del FONDEP, Préstamos del Banco Nación, *el leasing*, *el crowdfunding*, entre otros, que permita a las pymes conocer las mismas con la mayor información posible y solicitar la que más se ajuste a sus necesidades de financiamiento actual.

Palabras claves: Pymes, financiamiento, contexto, conveniente.

Abstract

This research work was developed with the intention of analyzing the financing structure of family SMEs in the province of Chaco in the current inflationary and post-pandemic context. Through the information obtained by a field work, interviewing 6 family SMEs from the commercial sector of the province. From the results obtained, it is observed that the main source of financing adopted by the SMEs is their own, but in the face of economic instability, a mixed financing structure is convenient, with their own and third-party resources. Finally, when discussing the results and comparing them with antecedents, it was deduced the importance of having alternative sources of financing, whose access is limited due to lack of advice from owners and professionals of SMEs. For this reason, the implementation of a guide to alternative sources such as FONDEP direct credit programs, Bank Nation Loans, leasing, crowdfunding, among others, was proposed to allow SMEs to know them with as much information as possible and request the one that best suits your current financing needs.

Keywords: SMEs, financing, context, convenience.

Introducción

Las pymes, pequeñas y medianas empresas, desde sus orígenes han sido fuente de empleo y desarrollo económico en zonas desfavorables donde las familias mediante el esfuerzo mancomunado lograron sobre ponerse a la adversidad y salir adelante. Desde los sectores productivos, comerciales y de servicio fueron creciendo en desarrollo y estructura en algunas regiones más que en otras, pero siempre siendo una fuente de trabajo.

La Oficina Internacional del Trabajo (OIT), definió pyme a toda empresa que ocupa al menos de 250 empleados, diferenciando a la microempresa como toda empresa que ocupa hasta 10 empleados; las pequeñas empresas como aquellas que tienen entre 10 y 100 empleados y las medianas como aquellas que cuentan con una plantilla de entre 100 y 250 empleados (Pérez Auil, 2017).

En la actualidad existen entre 420 y 510 millones de pymes distribuidas por el mundo, de la cuales el 9% pertenecen a la economía formal, y entre el 80% y el 95% están situadas en países de ingresos bajos y medianos, de las cuales, en América Latina generan 6 de cada 10 empleos formales, mientras que en Europa la proporción es de 7 cada 10. Y en cuanto a la participación en el producto bruto interno (PBI), las pymes de América Latina representan el 3,2 % del PBI mientras que en Europa representa el 28%, siendo seis veces mayor la participación. Esto se debe a que en América latina la mayoría de las pymes participan en sectores de bajo valor agregado y reducidos niveles de capital humano, compitiendo en el mercado con productos poco diferenciados como el comercio minorista y la agricultura (OCDE/CAF, 2019).

En Argentina, en el 2017 se registraron 609.393 empresas, de la cuales el 99% represento a las pymes y el 70% al empleo formal. Las microempresas representaron el 85% de total de empresas y contrataron el 11.2% de empleados, caracterizándose los

sectores del comercio minorista y mayorista, la educación, servicios y la manufactura entre los más empleadores del sector pyme. A pesar de observar una importante participación de las pymes en el empleo, su participación en el PBI es menor, con el 22% del valor agregado total. La Argentina es un fiel reflejo de la problemática en América Latina, pymes con gran participación en el empleo, pero poca en el PBI (OCDE/CAF, 2019).

Por otra parte, cada país clasifica a las pymes de acuerdo a diferentes criterios: por cantidad de trabajadores que posee, por extensión de su patrimonio y facturación. Argentina considera el último criterio, que según la Resolución 19 (2021) y como se muestra en la tabla 1, desde la Secretaría de la Pequeña y Mediana Empresa y Desarrollo Regional (SPyMEyE) se establecen topes de facturación a través de los cuales las empresas pasan a ser consideradas pymes.

Tabla 1: *Topes de facturación para pymes*

Categoría	Construcción	Servicios	Comercio	Industria y minería	Agropecuario
Micro	24.990.000	13.190.000	57.000.000	45.540.000	30.770.000
Pequeña	148.260.000	79.540.000	352.420.000	326.660.000	116.300.000
Mediana tramo 1	827.210.000	658.350.000	2.588.770.000	2.530.470.000	692.920.000
Mediana tramo 2	1.240.680.000	940.220.000	3.698.270.000	3.955.200.000	1.099.020.000

Fuente: SPyMEyE (2021).

En la provincia del Chaco, de acuerdo a una encuesta a 121 pymes familiares se observó que 66,1% desarrolla su actividad en el sector Comercial, el 19% en Servicios, el 14% actividad agropecuaria, el 7% en Salud, el 5% Construcción y el 1% el resto de los sectores. En cuanto a la cantidad de empleados, el 47,1% tiene entre 1 a 5 empleados, el 16% entre 21 a 51 empleados, el 5% más de 100 y el 2,5% entre 51 a 100. Lo que refleja

una fuerte participación del sector comercial en la economía chaqueña y surge la necesidad de conocer las fuentes de financiamiento para desarrollarse y crecer (Colombo, Vargas, y Vallejos, 2020).

Las fuentes de financiamiento son herramientas que permiten a las Pymes mantenerse y crecer a través de recursos propios como la compra de muebles para la oficina de administración con el ingreso por las ventas, o ajenos como la compra de una camioneta para reparto con un crédito bancario. Para ampliar el concepto de fuentes de financiamiento, se muestra la siguiente clasificación según Casanova y Bertran (2013):

1- Según el origen de la financiación:

- Fuentes de financiación propia: está integrada por aquellos recursos que la empresa genera por sí mismo sin tener necesidad de acudir al mercado financiero. Ejemplo: Reservas, amortizaciones y provisiones.
- Fuentes de financiación externa: está integrada por fondos que no provienen de las empresas. Ejemplo: préstamos que devolver a los acreedores.

2- Según el plazo de devolución:

- Fuentes de financiación en el corto plazo: son aquellas que cuentan con un plazo igual o menor a un año para devolver los fondos.
- Fuentes de financiación en largo plazo: son aquellos que el plazo de devolución de los fondos es mayor a un año.

3- Según la titularidad de los fondos:

- La financiación propia: es aquella que no hay que devolver los fondos recibidos. Ejemplo: Los aportes de los socios que no se devuelven, salvo disolución, reservas, amortizaciones y provisiones.

- La financiación ajena: es aquella que la titularidad de los fondos es ajena a la empresa y hay que devolverlos.

De lo expuesto en las clasificaciones anteriores, otro autor como Peñas (2013) define a las fuentes de financiamiento propias como aquellas que permiten a la autofinanciación de la empresa y la clasifica de la siguiente manera:

- a) Las amortizaciones, son la imputación al beneficio de cada ejercicio económico de la depreciación sufrida en ese ejercicio por los activos no corrientes. Son costos que se reducen de los ingresos para calcular los beneficios. Se dividen en tres: Depreciación funcional, física y economía u obsolescencia.
- b) Las reservas, constituyen los beneficios retenidos para utilizarlos en nuevas inversiones y permita que la empresa crezca. Podemos encontrar reservas legales, estatutarias y voluntarias.
- c) Las provisiones, constituyen desde el punto de vista económico una autofinanciación de mantenimiento. Son cantidades que al calcular el beneficio se detraen de los ingresos, para cubrir pérdidas que aún no se han declarado o no se han puesto de manifiesto, como, por ejemplo, las que se realizan cuando se sabe que un cliente no pagara la deuda.

Por otra parte, otros autores como Barajas, Huct y Riba (2013) definen las fuentes de financiación externas como aquellas que permiten financiar un proyecto de inversión con recursos externos a la empresa. En el contexto actual resultan muy importantes para financiar las pymes debido a la insuficiencia de afrontar con recursos propios un proyecto de inversión. Algunas fuentes de financiamiento que indican los mencionados autores son:

- Obligaciones negociables: también conocido como empréstitos, son títulos divididos en muchas partes que emiten las empresas para financiar sus operaciones.

Los acreedores que adquieren el título obtendrán a cambio un interés más el dinero aportado.

- Los préstamos: son un contrato mediante el cual la entidad, el prestatario, recibe de otro prestador o prestamista una determinada cantidad de dinero, con la condición de devolver en unos plazos y unas condiciones preestablecidas. Consiste en que la pyme pide préstamo a una entidad financiera, por ejemplo, Banco Hipotecario, para financiar sus inversiones y debe devolver al vencimiento más un interés pactado.
- Los créditos: representan un contrato mediante el cual la entidad financiera pone a disposición de la empresa una cantidad determinada de dinero. A diferencia del préstamo que la empresa solo paga interés por la cantidad empleada y el tiempo en que se ha utilizado dicha cantidad.
- *Leasing*: Es un contrato de arrendamiento por el cual un fabricante o arrendador garantiza a un usuario o arrendatario el uso de un bien a cambio de un alquiler que este debe pagar al arrendador durante un periodo de tiempo determinado, teniendo la posibilidad, al finalizar el periodo de arrendamiento, de comprarlo a un valor residual. Existen dos tipos de leasing: financiero y operativo o *renting*.
- *Factoring*: es un tipo de contrato por el cual una empresa cede a otra, denominada sociedad de factor, el cobro de deudas de sus clientes. Cuando interviene el banco se denomina *confirming*.
- Descuentos bancarios: consiste en la materialización de los derechos de cobro de los clientes de la empresa en efectos comerciales que ceden a las entidades financieras para que procedan a anticipar su importe, una vez deducidas ciertas cantidades en concepto de comisiones e intereses. Se denominan letras.

Como otra forma de financiamiento, el *crowdfunding*, sistema de financiamiento colectivo. Se lleva a cabo por un grupo de personas a través de internet para aportar dinero cuyo destino es financiar iniciativas de emprendedores. Se encuentra dentro la ley 27349 que dispone que la Comisión Nacional de Valores regula dicho financiamiento, y en la actualidad es una herramienta poco conocida por las pymes (Fernández de Luco, 2018).

La mayor parte de las pymes a nivel mundial se financian con recursos propios a causa de limitaciones en el acceso al crédito, altas tasas de interés, falta de información que se ajusta a la baja profesionalización sobre todo en pymes familiares en América Latina que atenta con su permanencia en el mercado. Algunos países fomentan el desarrollo de emprendedores en empresas familiares y otros no, dando herramientas desde leyes y política inclusivas.

Argentina, con la ley Pyme 24467 y mediante políticas impulsadas en los distintos ministerios, favorecen el mantenimiento y creación de nuevas pymes dando respuesta al financiamiento de las mismas. Un ejemplo, son las líneas de crédito para pymes otorgadas por el Ministerio de desarrollo productivo (2021) que permiten financiar un proyecto de inversión productiva, un financiamiento del capital trabajo o una exportación dependiendo de la estructura de la pyme el acceso al financiamiento, como a continuación se detallan:

- a) Para proyectos de inversión productiva
 - Créditos directos del FONDEP: préstamos sin intervención bancaria para micro o pequeñas empresas corporativas. Créditos hasta \$15.000.000 permitiendo financiar el 80% del proyecto de inversión presentado, mientras que el 20% restante quedará a cargo de la pyme solicitante. A una tasa fija del 18% nominal anual en pesos con un plazo de pago de siete años con un año de gracia.

- LIP PyMes: créditos de hasta \$70 millones para MiPymes y cooperativas del sector industrial o agropecuario. Para financiar la adquisición o *leasing* de bienes de capital de producción nacional y construcción o adecuación de instalaciones, a una tasa del 25% en los dos primeros años, y luego pasa al 30%. Con un plazo de devolución de hasta 61 meses con seis meses de gracia.
- Préstamos del Banco Nación: préstamos de hasta \$50 millones para MiPymes y grandes empresas manufacturas. Para financiar proyectos de inversión para la adquisición de bienes de capital nacionales nuevos. La tasa de interés para Pymes es fija del 22% y con un plazo de 36 meses con 6 meses de gracias.
- Créditos del BICE: financiamiento de hasta \$75 millones para MiPymes. La tasa variable de interés es: tasa Badlar Privada más 6% nominal anual durante los primeros 2 años, con bonificación del FONDEP del 12% y tope de 36% y 15%, por lo que queda entre 15 y 24%. Durante el tercer año, se mantiene la tasa Badlar Privada más 6% nominal anual con bonificación de 12% sin tope superior y con tope inferior de bonificación en 15%. A partir del cuarto año, se sostiene la tasa Badlar más 6%, pero sin topes y sin bonificación. En un plazo de 7 años con un periodo de gracia de hasta 2 años.
- Desarrollo federal: créditos para MiPymes de Chubut, Catamarca, Jujuy y Tierra del fuego. Destinados a proyectos de inversión productiva. Con una línea de crédito de \$400 millones por provincia y monto máximo de \$20.000.000. La tasa fija de interés es del 22% y está bonificada por el FONDEP durante los primeros 24 meses y luego del 30%, a excepción de las provincias que hayan acordado con su Agente Financiero Provincial prolongar la bonificación de tasa. Con un plazo de hasta 61 meses con 5 meses de gracia.

- Inversiones estratégicas: financiamiento de hasta \$250 millones para medianas y grandes empresas. Consiste en solicitar un crédito al Banco Nación para un proyecto estratégico de inversión. La tasa fija de interés anual del 22% durante los primeros 60 meses. Durante los meses siguientes, la tasa es del 24% para las empresas medianas. El plazo es de hasta 7 años, incluido el periodo de gracia que es de 1 año.
 - Empresas con participación estatal: créditos del BICE de esta \$250 millones. Destinada a financiar un proyecto estratégico de inversión para una empresa provincial productiva. La tasa de interés está bonificada por el FONDEP en un 10% nominal anual en pesos. La tasa de interés es tasa Badlar Privada + 6% nominal anual, sobre la que se va a aplicar la bonificación del FONDEP del 10% nominal anual para los primeros 60 meses. El monto máximo bonificable es de \$369 millones. Con un plazo de hasta 7 años, incluido el período de gracia, que es de 2 años.
- b) Para el capital trabajo**
- Pymes turísticas: financiamiento para MiPymes monotributistas y trabajadores autónomos. Destinado a financiar capital trabajo y gastos de evolución. Para sociedades y autónomos, el monto máximo será el equivalente a 2,5 meses de facturación, dicho valor surgirá del promedio mensual de ventas de 2019, con un tope de \$10.000.000. Para monotributistas de las categorías A, B y C, el crédito se va a otorgar en un único desembolso de \$50.000. Para los contribuyentes de las categorías D, E, F, G, H, I, J y K, el desembolso será de \$200.000. La tasa de interés es del 0% desde la cuota 1 a la 12 y del 18% desde

la cuota 13 a la 24. y está bonificada por el FONDEP. El plazo es de hasta 24 meses, con 12 de gracia sobre el capital.

- Pymes culturales: créditos de hasta \$7 millones para empresas dedicadas a la cultura. El monto máximo será el equivalente a 2,5 meses de facturación de cada empresa. Este valor surgirá del promedio mensual de ventas de 2019, con un tope de \$7.000.000. La tasa de interés es del 0% desde la cuota 1 a la 12 y del 18% desde la cuota 13 a la 24, y está bonificada por el FONDEP.
- Desarrollo federal: préstamos para MiPymes de Chaco, Entre Ríos, La Rioja, Neuquén, San Juan, Santa Cruz, Rio Negro o Salta. Destinados a financiar capital de trabajo. Con un monto \$200 millones por provincia y un máximo es de \$2.000.000. La tasa de interés es del 9,9% y está bonificada por el FONDEP y la respectiva provincia. El plazo es de hasta 18 meses a excepción de La Rioja, cuyo plazo es de 24 meses.

c) Para exportar:

- Internacionalización BICE: créditos en dólares para pre financiar las exportaciones de tu MiPymes. El monto máximo es de hasta USD 300.000 para exportadores frecuentes y de hasta USD 200.000 para exportadores no frecuentes y primeros exportadores. La devolución es en un solo pago, con un plazo máximo de 6 meses. La tasa de interés fija en dólares es del 4,5% para exportadores frecuentes y del 4% para exportadores no frecuentes o primeros exportadores, y está bonificada por el FONDEP. Se tomará como tipo de cambio de acuerdo con lo establecido por la Comunicación BCRA “A” Nro. 3500.
- Financia tu exportación China: accede a un crédito con tasa subsidiaria de hasta US\$300.000 o de \$24.000.000 para exportar al país asiático. Los plazos serán de

hasta 180 días con un único pago y vencimiento al finalizar el crédito. Los créditos son rotativos siempre y cuando la renovación de los mismos esté dentro de la vigencia de la línea. El tipo de cambio de referencia de acuerdo con lo establecido por la Comunicación BCRA “A” Nro. 3500.

d) Otras herramientas para pymes:

- Factura de crédito electrónica (FCE): obtiene financiamiento anticipado y mejora la certeza de cobro. Es una herramienta que permite impulsar el financiamiento de capital de trabajo y mejorar la certeza de cobro para las MiPymes proveedoras de grandes empresas. En las operaciones de compraventa de bienes o locación de cosas muebles, servicios u obra. Por montos igual o superior a \$146.855 y con un plazo de pago superior a 30 días.
- Obtener la garantía de una Sociedad de Garantía Recíproca (SGR): solicita una garantía que facilite el acceso a financiamiento. Permite a un Pyme mejorar sus condiciones de financiamiento con las entidades financieras, mercado de capitales, organismos públicos y proveedores. Al recibir la garantía SGR puede negociar con los acreedores un crédito, cheque o pagaré a una mejor tasa, y así poder financiar inversiones productivas o capital trabajo.

Por otra parte, en una encuesta realizada por la Confederación argentina de la mediana empresa (2020) a 117 pymes del país, se observó que surgen obstáculos para acceder al financiamiento: el 30% no consideran a las condiciones de crédito disponibles como favorable; el 24% determinan que los requisitos son demasiados exigentes para ser cumplidos por las pymes; y el 19% restante encuentran desconocimiento de los programas con los que las pymes pueden recibir asistencia. De lo expuesto se desprende que el 70%

de las pymes encuestadas no accedería a una fuente de financiamiento externa ya sea por el acceso o por el desconocimiento lo que perjudicaría su desarrollo.

En Argentina se convive con el fenómeno inflacionario desde hace un par de décadas que genera inestabilidad económica, que sin dudas se agravó debido a la pandemia COV 19 a nivel mundial. Las pymes no fueron la excepción, la mayoría se financió con recursos propios, pero estos recursos no fueron suficientes ya que algunos venían de un año 2020 con problemas económicos y desmejoraron con la falta de actividad en el tiempo de distanciamiento social preventivo y obligatorio.

El gobierno estuvo presente con programas de asistencia de emergencia al trabajo y a la producción (ATP), con los cuales las pymes pudieron solventar parte del sueldo de los trabajadores y financiar algún gasto, aunque en algunos casos no fue suficiente ya que algunas pymes cerraron sus puertas (Observatorio Pyme, 2020).

El problema de este trabajo de investigación radica en determinar si las fuentes de financiamiento que utilizan las pymes familiares del sector comercial de la provincia del Chaco son suficientes para afrontar el contexto actual de inflación y pandemia. Una fuente de financiamiento inadecuada puede poner en peligro su permanencia o atentar su crecimiento en el mercado.

De acuerdo a lo desarrollado se plantean los siguientes interrogantes: ¿Qué tipo de financiamiento emplean las pymes familiares chaqueñas? ¿Qué influencia tiene el contexto inflacionario del país en estas pymes? ¿Qué estructura de financiamiento tienen estas pymes para dar respuestas a este contexto? ¿Tienen acceso a fuentes de financiamiento alternativos?

Resulta de gran importancia analizar estos interrogantes ya que una fuente de financiamiento adecuada al contexto actual permite que las pymes familiares chaqueñas

puedan desarrollarse en el mercado para financiar sus operaciones habituales de compra y venta de mercadería y otras no habituales de inversión en infraestructura, etc. En base lo expuesto poder desarrollar herramientas que permitan a las pymes chaqueñas conocer cuál es la fuente de financiamiento que más se ajuste a su realidad económica actual para proyectarse al futuro.

Objetivo general

Desarrollar una guía de estrategias de financiamiento más convenientes para pymes familiares chaqueñas del sector comercial para afrontar el contexto de inestabilidad actual dentro del año 2021.

Objetivos específicos

- Caracterizar el contexto actual y sus efectos sobre las pymes familiares chaqueñas.
- Determinar que estructura de financiamiento adoptan las pymes familiares chaqueñas en el contexto de crisis actual.
- Analizar si la estructura actual de financiamiento en las pymes familiares chaqueñas es suficiente para afrontar la crisis.
- Determinar si es factible el acceso a fuentes de financiamiento alternativas para pymes familiares chaqueñas.
- Establecer cuáles serían las fuentes de financiamiento más convenientes acorde a las necesidades de las pymes familiares en contextos de inestabilidad.

Métodos

Diseño

La investigación propuesta fue de alcance descriptiva, se analizaron las propiedades y rasgos importantes del fenómeno estudiado; en este caso, las estrategias de financiamiento que aplican las pymes familiares de Chaco para hacer frente al contexto inflacionario y pos pandemia actual, 2021. Se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para tener una visión holística de la problemática planteada, de modo que también sirva de disparador para investigaciones posteriores.

El enfoque fue cualitativo con el propósito de lograr una investigación más completa de la problemática planteada.

El diseño del trabajo fue no experimental ya que se realizó sin manipular deliberadamente las variables, y de tipo transversal, es decir, se recolectaron datos en un momento único para cada participante, es decir dentro del año 2021.

Participantes

La población estuvo conformada por la totalidad de pymes familiares del sector comercial de la provincia del Chaco.

El muestreo fue no probabilístico, por conveniencia y voluntario, ya que apenas ubicado un caso de pyme familiar que podía utilizarse, el mismo se utilizó.

La muestra estuvo conformada por seis pymes familiares ubicadas en diferentes zonas de la ciudad. Previo a la entrevista, se procedió la lectura del consentimiento informado y la aceptación del anonimato a cada uno de los participantes, en algunos casos eran titulares de cada firma y en otros, personal contable de la empresa (Anexo I).

Instrumentos

Se contactó con la Cámara de Comercio de la ciudad de Resistencia, Chaco, para obtener los contactos con los titulares de pymes familiares. Luego, se profundizó sobre el análisis de las diferentes fuentes de financiamiento de las que se valen las pymes familiares, su estructura de financiamiento y las razones que justificaron su utilización por parte de los empresarios.

Para el relevamiento de la información se realizaron estudios de casos y entrevistas en profundidad para recopilar la información relativa a las características de las empresas en relación al financiamiento, siguiendo una guía de pautas, en función a los objetivos específicos, que el lector puede encontrar en el Anexo II.

Las entrevistas contaron con preguntas abiertas y cerradas, fueron de tipo semiestructuradas y elaboradas con anterioridad. La conversación fue realizada de acuerdo a los protocolos de higiene y seguridad por el contexto actual de pandemia, COVID 19, que luego quedó registrada mediante grabación digital y posteriormente transcrita en su totalidad a fin de no perder ningún dato importante para la elaboración del informe.

Análisis de datos

Se analizaron los datos de manera cualitativa de la siguiente manera:

- Se transcribieron en su totalidad las entrevistas realizadas a cada uno de los participantes para luego codificar los datos y su posterior análisis.
- Se realizó una descripción de cada entrevista desde un punto de vista general, para mostrar una breve historia de la empresa a modo de contextualizar la situación, poniendo énfasis en los aspectos económicos y financieros, y luego desde un punto de vista particular que permitió la focalización en la problemática planteada.

- Cada entrevistado aceptó participar en el estudio de forma voluntaria, de acuerdo a los protocolos de higiene y seguridad ante en contexto de pandemia. Previamente favoreció el garantizar el anonimato para que el entrevistado se sienta más flexible a la hora del cuestionario y no emita juicio de valor.
- La información obtenida en cada entrevista se la sistematizó y comparó observando cuales responden a la problemática planteada y a los objetivos específicos propuestos.

Resultados

Para el cumplimiento de los objetivos planteados se realizaron entrevistas a 6 pymes familiares del rubro comercial, que presentan las siguientes características:

Tabla 2: *Características de las pymes chaqueñas.*

Empresa	Razón Social	Rubro	Empleados	Locales	Antigüedad
Pyme 1	Sociedad Anónima (S.A)	Ferretería, Bazar y pesca	35	4	1884 (137 años)
Pyme 2	S.A.	Productos metalúrgicos	180	7	1988 (33 años)
Pyme 3	S.A.	Ferretería y electrónica	45	1	1943 (78 años)
Pyme 4	Unipersonal	Ferretería y Bazar	4	1	1997 (24 años)
Pyme 5	Franquicia	Productos Alimenticios (Cafés y Chocolates)	2	1 (en la provincia pero más de 100 en el país)	1960 (61 años)
Pyme 6	S.A.	Vehículos y Servicios pos venta de vehículos	200	4	1966 (55 años)

Fuente: Elaboración propia

Efectos del contexto actual sobre las pymes chaqueñas

La inflación afectó a las empresas entrevistadas notablemente debido a que compran mercadería para la reventa, y el aumento constante de los precios perjudicó la reposición de la mercadería. A su vez, trasladar esta variación de precios al cliente afectó el nivel de ventas. En algunos casos no se tenían precios de referencias.

En cuanto a la pandemia, se tuvieron realidades distintas. Las empresas consideradas esenciales pudieron abrir sus puertas y las que no, debieron directamente cerrar. Las primeras se vieron beneficiadas al abrir y generar ingresos, aunque coinciden en que no fue suficiente para cubrir los costos fijos y mantener el nivel de ticket diario. Y las segundas, se vieron totalmente afectadas por cerrar sus puertas por más de 72 días sin posibilidad de trabajar como *delivery* u otra modalidad.

Un aspecto a considerar, es que creció la venta *online* abriendo un nuevo canal de ventas, y se tuvo que capacitar a los vendedores y personal administrativo para cubrir esta modalidad.

Tabla 3: *Efectos de la inflación y pandemia actual.*

Empresa	Efectos de la Inflación	Efectos de la pandemia
Pyme 1	En los costos de la mercadería y nivel de ventas	Al ser esencial, la empresa se vio favorecida
Pyme 2	Aumento constante de la materia prima	Afectó la entrega de materiales y el desabastecimiento
Pyme 3	Aumento de precios y nivel de ventas	Influyó en el nivel de ventas
Pyme 4	Perdida el valor de la mercadería adquirida y los niveles de ventas no alcanzar para reponer	Desabastecimiento y bajo nivel de ventas
Pyme 5	Aumentos de los costos de la mercadería para la reventa	72 días sin abrir sus puertas por no ser esencial
Pyme 6	Aumento constante en los costos de unidades e insumos lleva a no tener precios de referencias para la venta	Cayó la demanda y se trabajó por turnos y de manera <i>online</i>

Fuente: Elaboración propia

Estructura de financiamiento actual

Las pymes entrevistadas adoptan la estructura de financiamiento propia y externa para financiar sus operaciones de compra y venta de productos en el mercado, detallada en la tabla N° 4. Se destaca como su principal fuente de financiamiento los recursos propios producto de la venta diaria al por mayor o menor, adoptando las modalidades de ventas de contado, crédito personal, y planes con tarjetas de crédito diferentes, en 3, 6 y 12 pagos dependiendo las promociones.

Como fuente de financiamiento externa, todas tienen acceso a crédito por parte de los proveedores de insumos y mercadería para la venta. De la cuales, la pyme 3 tuvo acceso a crédito bancario para para la compra de vehículos; la pyme 1 obtiene financiamiento desde la Asociación de empleados, formada por sus propios empleados hace más de 20 años donde aportan una cuota mensual y prestan a la empresa, la cual devuelve con intereses a una fecha pactada. Y por último, la pyme 6 financia sus operaciones a través de planes de ahorro, créditos prendarios y *leasing*.

También, accedieron a programas de asistencia de emergencia al trabajo y a la producción (ATP) en los primeros meses de pandemia para solventar los sueldos de los empleados.

Tabla 4: *Estructura de financiamiento actual*

Empresa	Financiamiento propio	Financiamiento externo
Pyme 1	Capital propio producto de la venta diaria	Créditos con los proveedores, asociación de empleados y ATP.
Pyme 2	Capital propio producto de la venta diaria	Créditos con los proveedores y préstamo bancario. ATP
Pyme 3	Capital propio producto de la venta diaria	Créditos con los proveedores.
Pyme 4	Capital propio producto de la venta diaria	Créditos con los proveedores. ATP
Pyme 5	Capital propio producto de la venta diaria	Créditos con los proveedores. ATP
Pyme 6	Capital propio producto de la venta diaria	Plan Ahorro, Créditos prendarios (<i>Toyota credit</i>) y <i>leasing</i> y ATP

Fuente: Elaboración propia.

Suficiencia de mantener la estructura de financiamiento actual

De acuerdo a la estructura de financiamiento adoptada en el punto anterior, se observa una controversia de las pymes chaqueñas que consideran que es suficiente o no la estructura de financiamiento actual, ya que la respuesta es la misma, para mantenerse en el mercado tuvieron que hacer algunos ajustes económicos y estructurales, detallados en tabla N° 5.

En cuanto, a la ayuda del Estado con el ATP consideran que no fue suficiente para cubrir los costos fijos de la empresa, pero valoran que fue importante para pagar sueldos de los trabajadores registrados.

Tabla 5: *Suficiencia de mantener la estructura actual de financiamiento.*

Empresa	¿Fue suficiente o no?	Observaciones
Pyme 1	No es suficiente	La baja de nivel de ventas, y aumento de los servicios y salarios de los trabajadores entre otros costos, llevó a reducir compras, no pagar a término a los proveedores y dejar de publicitar en el diario, entre otras medidas para seguir operando.
Pyme 2	Si es suficiente	Se mantuvieron los empleados pero se redujeron ganancias para solventar los sueldos de los empleados.
Pyme 3	Si es suficiente	El canal de ventas <i>online</i> ayuda a mantener el nivel promedio de ventas pero el aumento de los costos fijos (impuestos, precios y salario, etc.) llevó a reducir las ganancias para solventar estos costos.
Pyme 4	No es suficiente	Ante la caída de las ventas y la fuerte presión tributaria, aducen que tuvieron que reducir al personal y a la compra de mercadería para poder seguir trabajando.
Pyme 5	No es suficiente	El tiempo cerrado por la pandemia y el aumento de los productos con posteridad, llevó a endeudarse y reducir costos para mantenerse.
Pyme 6	Si es suficiente	Los distintos planes de financiación permitieron seguir vendiendo vehículos aunque con el contexto actual creció la deuda de los clientes y se debió reducir ganancias para cubrir los costos fijos.

Fuente: Elaboración propia.

Fuentes alternativas de financiamiento

En cuanto a las fuentes de financiamiento alternativas, se observa una extremada prudencia de las pymes para solicitarlas y se debe en muchos casos por el desconocimiento por parte de sus miembros de programas destinados a pymes y sus beneficios. Se detalla en la tabla N° 6 las opiniones de cada pyme.

Tabla 6: *Fuentes alternativas de financiamiento.*

Empresa	Solicitaron fuentes alternativas	Observaciones
Pyme 1	No	Tienen muchos obstáculos (altas tasas, exigentes requisitos, etc.) para acceder.
Pyme 2	No	No tienen necesidad
Pyme 3	No	Pero cuando solicitaron no tuvieron inconvenientes
Pyme 4	No	Son inaccesibles debido a altas tasas de interés al igual que los créditos bancarios
Pyme 5	No	No conoce.
Pyme 6	No	No conoce.

Fuente: Elaboración propia.

Fuentes de financiamiento más conveniente para las pymes chaqueñas

Ante el contexto actual de inestabilidad y de acuerdo a la realidad de cada pyme entrevistada resulta necesario mantener una estructura de financiamiento mixta con recursos propios y ajenos. Por tal motivo, en la tabla N° 7 se desarrolla la propuesta de financiamiento alternativo más conveniente para las pymes chaqueñas.

Tabla 7: *Propuestas de fuente de financiamiento alternativo más convenientes.*

Empresa	Fuente propuesta	Observaciones	Ventajas
Pyme 1	Programa pyme importación a China	Con un crédito de USD 300,000 0 \$24.000.000 podría adquirir mercadería más económica para competir en el mercado como mayorista.	Ante la inflación los productos locales se encarecen y la importación le permite lograr una ventaja competitiva.
Pyme 2	<i>Crowdfunding</i>	Permitirá atraer inversores para financiamiento de sus operaciones de manera <i>online</i> , lo que reduce los costos de transacción y ayudaría su crecimiento en el largo plazo.	Esta nueva forma de inversión permite mayor rentabilidad a los inversores que supera a la tasa de inflación del país. Siendo de esta manera rentable.
Pyme 3	Préstamo de Banco Nación	Con un crédito a tasa fija del 22% a 36 meses podría financiar la compra de más vehículos para reparto de mercadería de la venta <i>online</i> .	Adquirir un vehículo a una tasa fija le permite hacer frente a la inflación diaria.
Pyme 4	Créditos directos del FONDEP	Con un crédito de \$1.000.000 a una tasa del 18% a devolver en 7 años le permitirá financiar infraestructura del salón de ventas.	Invertir en infraestructura es una buena alternativa ante la inflación a una tasa fija. Aumentado el valor del local de ventas.
Pyme 5	<i>Leasing</i>	Para adquirir una moto que reemplace la bicicleta de su empleado que reparte los pedidos y mejore el tiempo de entrega.	Una buena alternativa ante el aumento constante en los precios ya que pueden utilizar un bien y luego adquirir a su valor residual (bien amortizado)
Pyme 6	Descuento bancario	Permite disponer de dinero de manera adelantada y obtener así mayor liquidez para financiar otras operaciones.	El disponer del dinero de manera adelantada permite invertirlo inmediatamente y ganarle a la suba en el nivel de precios.

Fuente: Elaboración propia.

Con la propuesta se buscó cubrir alguna necesidad, observada de cada pyme durante las entrevistas. Lo que llama la atención es que el contexto actual paraliza a los principales referentes de las pymes a buscar otras formas de financiamiento que permita un crecimiento a largo plazo.

Discusión

En esta investigación se plantea como objetivo general, poder determinar cuáles son las fuentes de financiamiento más convenientes para las pymes familiares de la provincia del Chaco, provenientes del sector comercial en un contexto de inflación y pandemia. Resulta de gran importancia investigar acerca de herramientas financieras, ya que permiten a las pymes disponer de varias alternativas y así poder elegir la mejor opción de acuerdo a sus necesidades para permanecer en el mercado y crecer en el largo plazo. Por tal motivo, se estudia y analiza la estructura de financiamiento de cada pyme entrevistada, observando los problemas internos y del entorno, desde la compra de mercadería hasta solicitar un crédito bancario, que provoca este contexto cambiante. Esta investigación es la primera en la zona que aborda esta temática en pymes del sector comercial por lo que resulta de gran interés obtener una propuesta superadora que sirva de guía para futuras estudios.

Un primer objetivo busca describir el contexto de inflación y pandemia actual, y las consecuencias que este provoca en las pymes familiares chaqueñas. Los resultados indican que la inflación perjudica notablemente a las pymes del sector comercial debido que adquieren productos para la reventa, a diferencia de otros sectores como el industrial que produce lo que comercializa, y el aumento contante de los precios influye en la reposición y repercute en el nivel de venta, ya que los clientes reducen su poder adquisitivo desalentando la adquisición de bienes que no son de primera necesidad. Estos resultados se ajustan a lo expuesto por el Observatorio Pyme (2020) quien indica que este fenómeno inflacionario repercute en la pymes del sector comercial debido al aumento de los costos fijos, salarios, gastos de servicios, etc., y esto se traslada al nivel de ventas, que en el último semestre cayó un 40%.

Por otra parte, los resultados indican que la pandemia también afecta a las pymes, algunas más que a otras, debido a las restricciones impuestas por Gobierno Nacional al diferenciar en rubros esenciales y los no esenciales. En cuanto a los primeros, por ejemplo, la ferretería pudo trabajar en horario reducido y en cambio los no esenciales, por ejemplo, la cafetería, permaneció cerrada por más de 72 días. Al desalentarse la circulación, esto perjudicó a la larga a todos porque la pyme que si podía operar llegó a no tener mercadería y falta de clientes. Un aspecto a considerar es el crecimiento de la venta *online*, que favoreció a las pymes que lograron adaptarse. Estos resultados confirman lo expuesto por Observatorio Pyme (2020) al expresar que durante estos meses de pandemia disminuyó el nivel de ventas entre el 54% al 80% , agregado el atraso en los pagos a los proveedores y desabastecimiento de mercadería para la reventa en caso del sector comercial. Y coincide en el crecimiento de la venta *online* y el teletrabajo para restringir la circulación.

Resulta de gran importancia destacar este último párrafo, en el crecimiento de la venta *online* en el contexto actual de pandemia, las pymes entrevistadas debieron capacitar al personal y reestructurar la estructura de ventas. Algunas habilitaron líneas de *WhatsApp* para la atención personalizada ofreciendo productos a clientes actuales o nuevos. Otros desde *Facebook*, publicando ofertas y promociones todos los días, incluyendo a los mismos empleados que difundieron por dicha red entre sus contactos. En cuanto al despacho, algunas pymes trabajaban en línea con Pedidos Ya, cuya empresa retira los productos de la casa central siendo preparados por un empleado de acuerdo a los protocolos de sanidad. Y otras pymes, que argumentan que Pedidos Ya se queda con un porcentaje de la ganancia y no les es rentable, recurren a los motomandados que también retiran del local pero al costo de envío lo paga el cliente cuando recibe la mercadería. Y en algunas, los mismos empleados despachan la mercadería a los clientes de la zona más cercana a la sucursal.

También cabe destacar, el aumento de ventas por Mercado Libre aunque se trata de una herramienta usada desde hace muchos años por la seguridad y rentabilidad que proporciona. Los resultados expuestos demuestran que estos canales permiten recuperar una parte del nivel de ventas pérdida por la falta de circulación de los clientes actuales y potenciales.

Otro aspecto a considerar dentro del contexto actual, es el desabastecimiento de mercadería para la venta diaria que perjudica a unas pymes más que a otras. Las pertenecientes a rubros esenciales, por ejemplo la ferretería, quedó sin stock de productos claves como clavos, alambres y tornillos debido por un lado al proveedor que argumenta no poder producir o importar. Y por otro lado, a la empresa de transporte, que queda varada en otras provincias y no logra ingresar, entre otras razones. Y las pymes no esenciales, por ejemplo, la cafetería luego de estar cerrada mucho tiempo, cuando volvió a trabajar se encontró con faltante de mercadería de sus proveedores argumentando los mismos inconvenientes que los ferreteros. Estos resultados concuerdan con Observatorio Pyme (2020) en el informe donde menciona que las pymes tuvieron dificultades para satisfacer la demanda, clasificando en tres periodos: de abril/mayo un 18%, de julio/agosto un 24% y por ultimo de octubre/noviembre un 38%. Este inconveniente sumó al agravado de bajas ventas en este periodo, de abril/mayo un 81%, de julio/agosto un 57% y de octubre/noviembre un 46% respectivamente.

El segundo objetivo consiste en especificar que estructura de financiamiento propio o ajeno, adoptan actualmente las pymes chaqueñas, indicándose en los resultados que un 80% de las pymes entrevistadas financian sus operaciones con recursos propios provenientes de la actividad principal de compra y venta de mercadería o unidades, con variedad de actividades desde artículos de ferretería, bazar y pesca hasta la venta de

automóviles e insumos. De acuerdo a su nivel de ventas van capitalizando sus ingresos. Estos resultados se ajustan a lo expuesto por la OCDE/CAF (2019) quien indica que el 90% de pymes en América Latina se financia con recursos propios provenientes de su actividad principal según sea de comercialización, producción y prestación de servicios diversos, dependiendo del tamaño de la pyme y la capacidad de administrar dichos recursos.

De este último párrafo se desprende que la capacidad de administrar los recursos propios ha sido una gran desafío en las pymes entrevistadas, debido a la que muchas veces las políticas están orientadas a financiar sus operaciones con ingresos provenientes de las ventas diarias y ante la caída de las mismas, no se tienen los fondos suficientes para hacer frente a las obligaciones comprometidas, y esto se debe en muchos de los casos a un falta de estrategias a largo plazo. Por ejemplo, una pyme en los meses antes de la pandemia tuvo récord de ventas y los ingresos provenientes de esas operaciones no fueron destinados a ninguna inversión, ya sea en mercadería, tecnología y un plazo fijo, sino que fueron dejados ociosos en la caja y con el tiempo se fue reduciendo por la inflación.

De lo expuesto, el autor Peñas (2013) trata a las fuentes de financiamiento interno como las que permiten el autofinanciamiento de la pymes, lo que proporciona como ventaja una mayor rentabilidad financiera al reducir los gastos financieros, bancarios y administrativos que existen en el caso de una financiación externa, y las clasifica en amortización, reservas y provisiones. En relación con los resultados expuestos por las pymes entrevistadas, se destaca que éstas no nombraron las amortización y las provisiones dentro de la fuentes propias, pero si las reservas para utilizarlas en nuevas inversiones.

En cuanto a los resultados obtenidos, las pymes entrevistadas también adoptan fuentes de financiamiento externo, siendo su principal los créditos otorgados por sus proveedores para la reposición de mercadería e insumos. También utilizan otras fuentes no

habituales como los créditos bancarios, *leasing*, préstamos de entes sin fines de lucro, créditos prendarios y planes de ahorro entre otros. Además, el 90% accedió a un programa de gobierno denominado ATP para el pago de sueldos durante los primeros meses de pandemia. Estos resultados podrían corresponder a lo expuesto por Barajas, Huct y Riba (2013) quienes afirman la importancia de contar con recursos externos para el financiamiento de las pymes ante la insuficiencia de mantenerse solo con recursos propios. Además, exponen una serie de alternativas, entre ellas obligaciones negociables, préstamos, créditos, *leasing*, *factoring*, *confirming* y descuento bancario, dependiendo cada una de estas de las necesidades y respaldo que disponen la pymes solicitantes.

El tercer objetivo. consiste en poder determinar si la estructura de financiamiento actual de las pymes familiares chaqueñas es suficiente o no para afrontar la crisis. Los resultados indican que el 50% considera que la estructura actual es insuficiente y el otro 50% que no, pero todos presentan inconvenientes para cubrir los costos diarios y mensuales, aplicando políticas diversas de reducción de compras de mercadería, costos de publicidad, personal, etc, y otros resignan márgenes de ganancias para mantener la estructura actual. Estos resultados se relacionan con lo expuesto por Casanova y Bertran (2013) quienes mencionan que en tiempos de crisis no se trata de suficiente o insuficiente, sino de solvencia y niveles de rentabilidad. Va a depender de cual es el objetivo prioritario de la pyme, si es reforzar la solvencia, los niveles de endeudamiento, o si es aumentar los niveles de rentabilidad, es decir los costos de financiación.

Por otra parte, el Observatorio Pyme (2020) expone en su informe que la estructura de financiamiento de las pymes en la Argentina es insuficiente para afrontar el contexto actual. Debido al aumento de los costos de materia prima, la caída de las ventas, la morosidad en los pagos de los clientes. Ante esta situación las pymes para mantener la

estructura actual tuvieron que optar por alguna solución en el corto plazo, entre ellas: unas resignaron márgenes de ganancia y ahorro. Otras optaron por endeudarse con proveedores de mercadería o de servicios (luz, agua, gas). Y el resto, optó por la reducción de personal o la reducción de la jornada laboral. A causa de lo expuesto el 10% de la pymes encuestadas afirma que si se mantiene esta situación en el largo plazo y de seguir endeudándose, la alternativa sería el cierre definitivo.

Además, el Observatorio Pyme (2020) en el mismo informe destaca la participación del estado en los programas APT, que tuvieron un alto acatamiento de las pymes en la Argentina con 80% de solicitudes, permitiendo solventar en gran parte los sueldos de los trabajadores registrados, siendo de ayuda en el primer tramo de la pandemia cuando las mismas no podían abrir sus puertas. En relación a este antecedente, se expone que la mayoría de las pymes encuestadas no consideran suficiente este programa, pero valoran la ayuda recibida.

El cuarto objetivo de esta investigación consiste en establecer si es posible el acceso a fuentes de financiamiento alternativas por parte de las pymes entrevistadas. Los resultados exponen diversas respuestas, desde que son inaccesibles, a que no las necesitan y desconocen. Respecto de la primer contestación, afirman que son inaccesibles debido a la exigencia de muchos requisitos y a sus altas tasas de interés, por tal motivo no solicitan. Otra pyme afirma no necesitar, al ser suficiente su fuente actual. Y por último, están las que desconocen y no buscan otras alternativas por más que las necesiten actualmente. Estos resultados se fundamentan con la encuesta realizada por la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (2020) quien indica que el 70% de las pymes no accedería a una fuente de financiamiento alternativa, por considerarla no favorable ya que los requisitos son demasiados exigentes y desconocen los programas.

Por otra parte, la OCDE/CAF (2019) afirma que en América latina y el Caribe las pymes cuentan con limitaciones en el acceso a fuentes de financiamiento alternativas, debido a la existencia de altas tasas de interés, a que no cumplen ciertos requisitos formales, no tienen la envergadura suficiente, les falta información, etc. La primera causa referida a la alta tasa de interés desanima al perder poder adquisitivo. La segunda, surge debido a no disponer experiencia crediticia en el periodo solicitado. La tercera, por no disponer de un capital que responda al monto solicitado. Y, por último, la falta de información se sustenta en muchos casos a la falta de profesionalización de las pymes de la región. De lo expuesto, y en relación a los resultados obtenidos, se destaca que la falta de información de los dueños o profesionales de las pymes repercute al momento de solicitar un crédito, y se justifican en la falta de accesibilidad, en cumplir con muchos requisitos y de más cuestiones que hacen al desconocimiento. Si fueran asesorados debidamente la decisión de solicitar y acceder a un crédito sería una gran herramienta para enfrentar la crisis actual incluso prevenirla.

El último objetivo consiste en determinar las fuentes de financiamiento más convenientes a las que pueden adoptar la pymes familiares en contextos de crisis. En los resultados se expresa la necesidad de mantener una estructura mixta, con recursos propios y ajenos. Y se exponen una serie de alternativas de financiamiento para cada una de las pymes entrevistadas dando respuesta a una necesidad actual. Algunas en base a los programas de gobierno como de importación a China, préstamos de Banco Nación y Créditos directos del FONDEP. Siendo estos resultados justificados por el Ministerio de desarrollo productivo (2021) ya que expone líneas de créditos para financiar proyectos de inversión productiva que otorga, de acuerdo a la capacidad de la pyme solicitante.

Por otra parte, otros resultados en base al financiamiento privado muestran al *crowdfunding* que permite atraer inversores, al *leasing* para arrendamiento de bienes durables y al descuento bancario para disponer de dinero en manera adelantada, como algunas de la alternativas expuestas. Estos resultados se relacionan con lo afirmado por Fernández de Luco (2018) quien trata al *crowdfunding* como el sistema de financiamiento colectivo que resulta de gran ayuda para atraer inversores de manera *online*. Y otros autores Barajas, Huct y Riba (2013) sustentan las fuentes de financiamiento como el *leasing*, como muy utilizado para disponer de un bien a través del arrendamiento, y el descuento bancario llamado letras que permite disponer de dinero de manera adelantada para financiar otras inversiones.

Es importante mencionar como limitaciones de este estudio dos aspectos. Por un lado, el trabajar con datos cualitativos y por otro, haber contado con una muestra de 6 pymes familiares comerciales. La primera resulta una limitación ya que el no poder disponer información numérica, por ejemplo la proveniente de Estados Contables, no permitió reflejar en indicadores el estado real de las pymes entrevistadas y poder determinar de manera mas cabal la conveniencia de utilizar una fuente u otra . Y el segundo aspecto, de disponer de una muestra pequeña de pymes solo del sector comercial, resultó poco representativa y no permitió conocer a toda la población de pymes familiares de la provincia del Chaco, dejando de lado por ejemplo a las pymes industriales.

Sin embargo, esto también se observa entre las fortalezas, el haber utilizado una muestra pequeña de pymes familiares del rubro comercial y de la provincia del Chaco, permitió analizar en profundidad cada entrevista realizada y así, poder demostrar cómo se financian y detectar los problemas de acceso a fuentes alternativas. Otro aspecto a considerar, es que el trabajar con pymes activas permitió disponer de información más

actualizada detectando cómo hacen frente al contexto de crisis actual. Este estudio realizado fija un precedente y sería interesante continuar en el futuro en otros rubros.

De todo lo expuesto en el presente, se concluye que las pymes chaqueñas del rubro comercial buscan autofinanciarse de su actividad principal y aunque se observe que necesitan un financiamiento externo, no quieren correr con el riesgo de endeudarse más de lo que están actualmente y esto desalienta las perspectivas de crecimiento en el largo plazo. Por tal motivo la utilización por parte de estas pymes de una guía de alternativas de financiamiento más convenientes, que se ajuste a las necesidades de cada una y responda al contexto actual de inflación y pandemia resulta muy importante. Algunas pymes tienen más dificultades que otras, pero todas se encuentran en la urgencia de dar respuesta a la falta de financiamiento. Por ejemplo, la pyme 1, para lograr adquirir mercadería más económica que le permita competir en el mercado se podría vincular al programa de importación. La pyme 2 para traer inversiones a menores costos de transacción, con el *Crowdfunding*. La pyme 3 para la compra de automóviles, acceder a un préstamo bancario a baja tasa de interés. La pyme 4 para financiar en infraestructura de salón de ventas, un crédito directo del FONDEP a devolver en 7 años. En la pyme 5 para adquirir una moto para entrega de mercadería, con un *leasing* y por último la pyme 6 para disponer de dinero de manera adelantada, acceder al descuento bancario. Se observa que estudiando la realidad de cada pyme se puede ayudar a obtener opciones viables para su financiamiento, pero para ello es necesario el acceso a la información y la formación al respecto de los dueños, contadores o gerentes de finanzas que son quienes deciden dentro de las pymes.

A modo de recomendaciones, resulta de gran importancia que los profesionales y dueños de las pymes entrevistadas consideren las líneas de crédito del Ministerio de Desarrollo Productivo de la Nación, ya que les permite obtener un crédito con bajas tasas

de interés, a devolver en un plazo mayor a 12 meses, con un año de gracia y obtener de esta manera una ventaja competitiva para financiar algún proyecto de inversión que agregue valor a su patrimonio actual. Por ejemplo, los Créditos directos del FONDEP a una tasa fija del 18% a devolver en 7 años con año de gracia, préstamos del banco nación a una tasa fija del 22% a un plazo de 36 meses con 6 meses de gracia. Otra alternativa recomendada a tener en cuenta es exportar e importar a través de Internacionalización BICE, que otorga créditos desde USD 300.000 a USD 200.000 dependiendo si es la primera transacción o ya es habitual y devolver en un solo pago a una tasa fija del 4 a 4,5% respectivamente, y también para financiar operaciones a China con un crédito desde USD 300.000 o \$24.000.000 con un plazo de devolución de hasta 180 días. Además, podrían incluir fuentes de financiamiento como el *crowdfunding* para atraer inversiones a menores costos que una transacción habitual, y el leasing para el arrendamiento de un bien durable. Y por último, resulta necesario seguir adaptándose al canal de venta *online* y el teletrabajo, ya que en los tiempos que corren y desde que inició la pandemia, llegó para quedarse y las nuevas generaciones lo utilizan de manera habitual.

Por otra parte, sería de gran importancia que el gobierno, en conjunto con las pymes, desarrollen programas que se adecuen al contexto actual para que éstas en su situación crítica de endeudamiento puedan seguir en marcha y conservar la fuente laboral de los trabajadores de comercio, que representa más del 60% del empleo privado en la provincia del Chaco.

Para futuras líneas de investigación, se propone indagar en si la falta de profesionalización de la pymes entrevistadas impacta en sus estrategias de financiamiento. Resulta necesario que las pymes den el paso hacia la búsqueda de personal de Ciencias Económicas especializado en finanzas que les permita asesorar a los dueños y encargados

de sus finanzas, y que les permitan estar seguros de que las decisiones financieras a elegir sean las más adecuadas de acuerdo a sus necesidades, disminuyendo la incertidumbre que muchas veces por desconocimiento las paraliza, quedando sin dar el paso al crecimiento.

,

Referencias

- Barajas, S., Huct, P., & Riba, G. (2013). *Las finanzas como instrumento de gestión de las pyme*. Barcelona: Libros de cabecera SL.
- Casanova, R. M., & Bertran, J. (2013). *La Financiación de la Empresa*. Barcelona: Profit.
- Confederación argentina de la mediana empresa . (2020). *Encuesta IMAF para pymes 2020*.
- F.Colombo, E., Vargas, L. E., & Vallejos, M. I. (2020). *Resultado encuesta empresa familiar de la Provincia del Chaco I.G.P.J. y R.P.C*. Resistencia.
- Fernández de Luco, A. S. (Febrero de 2018). Tema de Derechos Comercial Empresarial y del consumidor. Errepar.
- Ministerio de desarrollo productivo. (2021). *Financiamiento para pymes*. Recuperado el 4 de Abril de 2021, de <https://www.argentina.gob.ar/produccion/financiamiento-pyme>
- Observatorio Pyme. (2020). *Informe Coyuntural : Cierre de año y perspectivas 2021*. Obtenido de <https://www.observatoriopyme.org.ar/>
- OCDE/CAF. (2019). *América Latina y el Caribe 2019 : Políticas para pymes competitivas en la alianza del pacífico y países participantes de América del Sur*. ODECD Publishing, Paris. Obtenido de <https://doi.org/10.1787/60745031-es>
- Peñas, A. P. (2013). *Fuentes de Financiación*. Madrid: ESIC EDITORIAL .
- Pérez Auil, M. A. (2017). *Las Micros , pequeñas y medianas Empresas en el derecho del trabajo argentino*. Errepar.
- SPyMEyE. (2021). *Micro, pequeñas y medianas empresas. Se actualizan los límites de facturación anual a partir del 1/4/2021*. Recuperado el 30 de Marzo de 2021

Anexo I

Consentimiento Informado para Participantes de Investigación

El propósito de esta ficha de consentimiento es proveer a los participantes en esta investigación con una clara explicación de la naturaleza de la misma, así como de su rol en ella como participantes. La presente investigación es conducida por _____, de la Universidad Siglo 21. La meta de este estudio es _____ Si usted accede a participar en este estudio, se le pedirá responder preguntas en una entrevista. Esto tomará aproximadamente _____ minutos de su tiempo. Lo que conversemos durante estas sesiones se grabará, de modo que el investigador pueda transcribir después las ideas que usted haya expresado. La participación en este estudio es estrictamente voluntaria. La información que se recoja será confidencial y no se usará para ningún otro propósito fuera de los de esta investigación. Sus respuestas al cuestionario y a la entrevista serán codificadas usando un número de identificación y por lo tanto, serán anónimas. Una vez transcritas las entrevistas, se destruirán las grabaciones. Si tiene alguna duda sobre este proyecto, puede hacer preguntas en cualquier momento durante su participación en él. Igualmente, puede retirarse del proyecto en cualquier momento sin que eso lo perjudique en ninguna forma. Si alguna de las preguntas durante la entrevista le parece incómodas, tiene usted el derecho de hacérselo saber al investigador o de no responderlas. Desde ya le agradecemos su participación.

Acepto participar voluntariamente en esta investigación, conducida por _____. He sido informado (a) de que la meta de este estudio es

Me han indicado también que tendré que responder cuestionarios y preguntas en una entrevista, lo cual tomará aproximadamente _____ minutos. Reconozco que la información que yo provea en el curso de esta investigación es estrictamente confidencial y no será usada para ningún otro propósito fuera de los de este estudio sin mi consentimiento. He sido informado de que puedo hacer preguntas sobre el proyecto en cualquier momento y que puedo retirarme del mismo cuando así lo decida, sin que esto acarree perjuicio alguno para mi persona. Entiendo que una copia de esta ficha de consentimiento me será entregada, y que puedo pedir información sobre los resultados de este estudio cuando éste haya concluido. Para esto, puedo contactar a _____.

Nombre del Participante Firma del Participante Fecha

Anexo II

Preguntas para entrevista a pymes familiares

- 1) ¿Quién fue el fundador/res?
- 2) ¿En qué año abrió sus puertas?
- 3) ¿Qué motivó al fundador/res a abrir el comercio?
- 4) ¿Cuántas sucursales o locales tiene?
- 5) ¿Qué estructura societaria adopta?
- 6) ¿Qué cantidad de empleados?
- 7) ¿Qué productos comercializan?
- 8) ¿Qué efecto tiene el contexto inflacionario actual sobre la Empresa? ¿Influyó la pandemia?
- 9) ¿Qué estructura de financiamiento adopta actualmente? ¿interna o externa?
¿Cuáles?
- 10) ¿Es suficiente mantener esta estructura de financiamiento ante el contexto actual?
- 11) ¿Solicitaron o tienen previsto solicitar otras fuentes alternativas de financiamiento?
¿Cuáles? ¿si no solicitaron a que razones se debe?
- 12) ¿Recibieron ayuda del gobierno, en el contexto actual?
- 13) ¿La ayuda recibida fue suficiente para cubrir esa necesidad de financiamiento?
- 14) ¿Considera que las líneas de créditos impulsados por el Ministerio de desarrollo productivo son accesibles o encuentra obstáculos para acceder?